

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**  
**COORDINACIÓN DE INVESTIGACIÓN**  
**FORMULARIO DE REGISTRO DE DISERTACIONES Y TESIS DE GRADO**

TIPO DE TRABAJO REALIZADO: DISERTACIÓN DE GRADO		<input checked="" type="checkbox"/>	TESIS DE GRADO	<input type="checkbox"/>
GRADO ACADÉMICO A OBTENER:	LICENCIATURA	<input type="checkbox"/>	MAESTRÍA	<input type="checkbox"/>
	INGENIERÍA	<input checked="" type="checkbox"/>		
ESPECIALIDAD:	PRODUCTIVIDAD:	<input type="checkbox"/>	NEGOCIOS INTERN.	<input type="checkbox"/>
	MARKETING	<input type="checkbox"/>	FINANZAS	<input checked="" type="checkbox"/>

TEMA:

Valoración de una compañía de auditoría y consultoría. Caso: Willi Bamberger y Asociados C. Ltda.

AUTORES: José Gabriel Yépez Olmedo

PROFESOR DIRECTOR: Dr. Francisco Quisiguiña

PROFESOR INFORMANTE 1: Ing. Armando Lituma

PROFESOR INFORMANTE 2: Ing. Paulina Mancheno

\_\_\_\_\_  
PROFESOR DIRECTOR

\_\_\_\_\_  
COORDINAC. DE INVESTIGACIÓN

\_\_\_\_\_  
JOSÉ GABRIEL YÉPEZ OLMEDO

FECHA DE APROBACIÓN: \_\_\_\_\_

**TÍTULO:**

Valoración de una compañía de auditoría y consultoría. Caso: Willi Bamberger y Asociados C. Ltda.

**RESUMEN:**

El presente trabajo de investigación trata el modelo de valuación de empresas por el método contable y por el método de flujos de caja descontados (FCD), aplicado a la compañía de servicios de auditoría y consultoría Willi Bamberger y Asociados C. Ltda., fundada en Quito en Junio de 1987. La aplicación de estas metodologías de valoración se hicieron utilizando los estados financieros de la compañía al 31 de Diciembre del 2012, y se proyectaron ventas, costos, gastos operacionales y utilidades para los períodos 2013, 2014, 2015 y 2016, para la obtención del valor de la empresa por el método de flujos de caja descontado. El trabajo analiza las variables técnicas para estimar y proyectar las ventas, costos y gastos, así como también la tasa de descuento apropiada para una compañía de servicios para obtener así el valor de la empresa por el método de flujos de caja descontado y compararlo con la valoración por el método contable.

**PALABRAS CLAVES:** Flujos de caja descontados (FCD), tasa de descuento, valoración

**TITLE:**

Valuation of an audit and consultancy company. Case of study: Willi Bamberger y Asociados C. Ltda.

**ABSTRACT:**

The present document explains the methodologies of valuing a company which are the equity method and the discounted cash flows (DCF), applied in the audit and consultancy company Willi Bamberger y Asociados C. Ltda., founded in Quito on June, 1987. It's being used the financial statements of the company as of December 31, 2012, and it's been estimated revenues, costs, expenditures and profits regard the periods 2013, 2014, 2015, 2016, in order to obtain the enterprise value using discounted cash flows. The document analyses the technical issues for estimating revenues, costs, and expenditures, as well as the appropriate WAAC (weighted average cost of capital) used in the model, and obtain the value of the company and compare it with the equity method.

**KEY WORDS:** Discounted Cash Flows (DCF), WAAC (weighted average cost of capital), valuation

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**

**VALORACIÓN DE UNA COMPAÑÍA  
DE AUDITORÍA Y CONSULTORÍA  
CASO: WILLI BAMBERGER & ASOCIADOS CÍA. LTDA.**

**DISERTACIÓN DE GRADO PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO  
DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**JOSÉ GABRIEL YÉPEZ OLMEDO**

**DIRECTOR: DR. FRANCISCO QUISIGUIÑA**

**QUITO, ABRIL 2013**

**DIRECTOR DE DISERTACIÓN:**

Dr. Francisco Quisiguiña

**INFORMANTES:**

Ing. Armando Lituma

Ing. Paulina Mancheno

## **DEDICATORIA**

Con inmenso amor dedicado a mis padres y hermanos,  
Marco, Rosario del Pilar, Marco Antonio y Miguel  
Ángel, especialmente para mi hija, pequeña luz y mi  
razón de vida Paula Emilia.

***Gabriel***

## **AGRADECIMIENTO**

Gracias a nuestro divino creador por la maravillosa oportunidad enriquecedora que se me ha brindado de poder realizar este trabajo, un agradecimiento grande a los socios de la compañía Willi Bamberger y ASOCIADOS CÍA. Ltda., por la colaboración efectuada en cada etapa del trabajo investigativo, a mis padres Marco y Rosario, por ser esa fuente grandiosa de inspiración, al Doctor Francisco Quisigüña Calle, por sus conocimientos aportados en el desarrollo del trabajo investigativo, sus opiniones y criterio profesional, y especial agradecimiento a Paula Emilia por su inmenso amor y darme razones suficientes para hacer y culminar con éxito este trabajo.

***Gabriel***

## ÍNDICE

### INTRODUCCIÓN, 1

#### **1 DESCRIPCIÓN E HISTORIA DE WILLI BAMBERGER Y ASOCIADOS CÍA. LTDA., 4**

- 1.1 HISTORIA, 4
- 1.2 VISIÓN, 8
- 1.3 MISIÓN, 9
- 1.4 VALORES CORPORATIVOS, 10
- 1.5 ANÁLISIS FODA: FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS, 11
  - 1.5.1 Fortalezas, 11**
    - 1.5.1.1 Estrategias para mantener las Fortalezas, 16
  - 1.5.2 Debilidades, 17**
    - 1.5.2.1 Estrategias para mitigar las Debilidades, 18
  - 1.5.3 Oportunidades, 18**
    - 1.5.3.1 Estrategias para mantener las Oportunidades, 22
  - 1.5.4 Amenazas, 23**
    - 1.5.4.1 Estrategias para mitigar las Amenazas, 24
- 1.6 SERVICIOS QUE PRESTA LA COMPAÑÍA, 25
  - 1.6.1 Servicios de Auditoría Financiera, 25**
    - 1.6.1.1 Clientes actuales en el servicio de Auditoría, 38
  - 1.6.2 Servicios de Consultoría, 46**
    - 1.6.2.1 Clientes Actuales en el servicio de Consultoría, 48
  - 1.6.3 Resumen de Porcentaje de participación de los clientes sobre las Ventas, 55**
  - 1.6.4 Resumen de Porcentaje de participación de los clientes recurrentes y nuevos sobre las Ventas, 55**
- 1.7 ORGANIGRAMA FUNCIONAL, 56
  - 1.7.1 Funciones del Personal, 56**
- 1.8 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA DE WILLI BAMBERGER Y ASOCIADOS CÍA. LTDA. AL 2012, 61

#### **2 PROYECCIONES DE VENTAS, COSTOS, GASTOS Y UTILIDADES, 66**

- 2.1 PROYECCIONES DE VENTAS 2013 – 2016, 66
  - 2.1.1 Concepto de Pronóstico de Ventas, 66**
  - 2.1.2 Métodos de Pronóstico de Ventas, 67**
    - 2.1.2.1 Métodos Cuantitativos, 67
    - 2.1.2.2 Métodos Cualitativos, 68

2.1.3	Proyección de Ventas en Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda. 2013 – 2016,	70
2.2	PROYECCIONES DE COSTOS Y GASTOS 2013 – 2016,	90
2.2.1	Proyecciones del Costo de Ventas 2013 – 2016,	91
2.2.2	Proyecciones del Gasto Operacional 2013 – 2016,	95
2.3	PROYECCIÓN DE UTILIDADES 2013 – 2016,	102
3	<b>VALORACIÓN DE LA COMPAÑÍA WILLI BAMBERGER Y ASOCIADOS CÍA. LTDA.,</b>	<b>109</b>
3.1	MÉTODOS PARA VALORAR COMPAÑÍAS,	109
3.1.1	Valoración de Compañías por el Método Contable,	110
3.1.2	Valoración de Compañías por el método de Flujos de Caja Descontado (FCD),	113
3.1.2.1	Tasa de Descuento,	117
3.2	VALORACIÓN DE WILLI BAMBERGER Y ASOCIADOS CÍA. LTDA. POR EL MÉTODO CONTABLE,	121
3.3	VALORACIÓN DE WILLI BAMBERGER Y ASOCIADOS CÍA. LTDA. POR EL MÉTODO FLUJOS DE CAJA DESCONTADO (FCD),	124
4	<b>ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD Y RANGO DEL VALOR DE WILLI BAMBERGER Y ASOCIADOS CÍA. LTDA.,</b>	<b>139</b>
4.1	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD,	139
4.1.1	Concepto,	139
4.2	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD APLICADO A WILLI BAMBERGER Y ASOCIADOS CÍA. LTDA.,	141
4.2.1	Metodología,	141
5	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES,</b>	<b>146</b>
5.1	CONCLUSIONES,	146
5.2	RECOMENDACIONES,	149
	<b>BIBLIOGRAFÍA,</b>	<b>152</b>
	<b>ANEXOS,</b>	<b>154</b>
	ANEXO 1,	155



## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1	Cuadro Explicativo del network Crowe Horwath International.....	6
Cuadro N° 2	Calificaciones como auditores de Willi Bamberger y ASOCIADOS CÍA. Ltda .....	7
Cuadro N° 3	Composición Accionaria Actual.....	8
Cuadro N° 4	Participación en el mercado del Sector Cooperativas de Ahorro y Crédito, Seguros, Reaseguros .....	13
Cuadro N° 5	Ranking de Firmas de Auditoría según las Ventas.....	14
Cuadro N° 6	Firmas de Auditoría calificadas para auditar Bancos y Seguros Vs. Total Firmas de Auditoría .....	20
Cuadro N° 7	Total Instituciones del Sistema Financiero que requieren servicios de Auditoría .....	20
Cuadro N° 8	Plantilla sobre planificación y estrategia de auditoría .....	32
Cuadro N° 9	Plantilla sobre metodología de Trabajo de Campo.....	33
Cuadro N° 10	Plantilla sobre metodología de los Resultados de una auditoría .....	34
Cuadro N° 11	Clientes actuales del servicio de auditoría.....	36
Cuadro N° 12	Clientes recurrentes y nuevos controlados por Superintendencia de Compañías .....	38
Cuadro N° 13	Modalidad de Facturación clientes de auditoría controlados por Superintendencia de Compañías y Superintendencia de Bancos y Seguros .....	39

Cuadro N° 14	Clientes recurrentes controlados por Superintendencia de Bancos y Seguros .....	40
Cuadro N° 15	Clientes recurrentes y nuevos tipo ONG .....	42
Cuadro N° 16	Modalidad de Facturación clientes de auditoría tipo ONG .....	43
Cuadro N° 17	Clientes actuales del servicios de consultoría.....	45
Cuadro N° 18	Modalidad de Facturación clientes de Consultoría.....	46
Cuadro N° 19	Clientes recurrentes y nuevos Consultoría Fiscal.....	47
Cuadro N° 20	Clientes recurrentes y nuevos Consultoría Gerencial y Financiera.....	47
Cuadro N° 21	Tabla explicativa de porcentaje de clientes recurrentes que han tenido un incremento de honorarios en más del 5% .....	49
Cuadro N° 22	Resumen de porcentaje de participación de los clientes sobre las ventas .....	51
Cuadro N° 23	Resumen de porcentaje de participación de los clientes recurrentes y nuevos sobre las ventas.....	51
Cuadro N° 24	Análisis de la Situación Financiera y Económica de Willi Bamberger y ASOCIADOS CÍA. Ltda. al 2012 .....	57
Cuadro N° 25	Porcentaje de participación por segmento de los clientes controlados por Superintendencia de Compañías.....	66
Cuadro N° 26	Porcentaje de participación por segmento de los clientes controlados por Superintendencia de Bancos y Seguros .....	67
Cuadro N° 27	Porcentaje de participación por segmento de los clientes tipo ONG.....	67
Cuadro N° 28	Porcentaje de participación por segmento de los clientes de Consultoría Gerencial .....	68

Cuadro N° 29	Porcentaje de participación por segmento de los clientes de Consultoría Fiscal .....	68
Cuadro N° 30	Facturación de Clientes Recurrentes .....	69
Cuadro N° 31	Evolución de Inflación Histórica 2009-2012 y Variación Porcentual Anual .....	70
Cuadro N° 32	Tasa de Crecimiento Anual en Ventas Histórica 2009 -2012 .....	75
Cuadro N° 33	Servicios iniciados y terminados durante el 2012 .....	81
Cuadro N° 34	Tasa de Crecimiento Anual 2013 - 2016 .....	83
Cuadro N° 35	Mercado Objetivo Servicios de Auditoría .....	85
Cuadro N° 36	Mercado Objetivo Servicios de Consultoría .....	86
Cuadro N° 37	Componentes del Costo de Ventas .....	88
Cuadro N° 38	Relación (Costo de Ventas/Ventas) 2013 – 2016 .....	90
Cuadro N° 39	Relación (Costo de Ventas/Ventas) 2009 – 2012 .....	91
Cuadro N° 40	Componentes del Gasto Operacional .....	92
Cuadro N° 41	Tasa de Inflación Estimada 2013 – 2016 .....	93
Cuadro N° 42	Estimaciones sobre gasto Servicios Públicos 2013 .....	94
Cuadro N° 43	Estimaciones sobre gasto Servicios Públicos 2014 .....	94
Cuadro N° 44	Estimaciones sobre gasto Servicios Públicos 2015 .....	95
Cuadro N° 45	Estimaciones sobre gasto Servicios Públicos 2016 .....	95
Cuadro N° 46	Gastos Estimados Crowe Horwath 2013 .....	96
Cuadro N° 47	Gastos Estimados Crowe Horwath 2014 .....	96
Cuadro N° 48	Gastos Estimados Crowe Horwath 2015 .....	96

Cuadro N° 49	Gastos Estimados Crowe Horwath 2016.....	97
Cuadro N° 50	Gasto Depreciación 2013 – 2016.....	98
Cuadro N° 51	Estado de Resultados Integrales 2013 - 2016.....	99
Cuadro N° 52	Margen Neto Información Histórica 2009 - 2012 .....	102
Cuadro N° 53	Margen Neto Información Estimada 2013 – 2016 .....	102
Cuadro N° 54	Margen Neto obtenido de la competencia (firmas de auditoría top 20 al 2011 .....	102
Cuadro N° 55	ROE de las firmas de Auditoría top 20.....	119
Cuadro N° 56	Flujo de Fondos Operativo FFO 2013 – 2016.....	122
Cuadro N° 57	Flujo de Fondos de Capital FFC 2013 - 2016 .....	122
Cuadro N° 58	Variación Activo Fijo Neto 2013 - 2016.....	123
Cuadro N° 59	Presupuesto de Inversión en Activos Fijos 2013 – 2016.....	124
Cuadro N° 60	Flujo de Capital de Trabajo FCT 2013 – 2016.....	124
Cuadro N° 61	Estimaciones de Capital de Trabajo 2013 - 2016.....	125
Cuadro N° 62	Parámetro de medición para obtener el Activo Circulante y el Pasivo Circulante.....	128
Cuadro N° 63	Índice de Crecimiento Constante de los Componentes del Activo Circulante y Pasivo Circulante 2013-2016.....	128
Cuadro N° 64	Flujo de Caja 2013 - 2016 .....	131
Cuadro N° 65	Factores de Incremento anual en Ventas 2013 - 2016.....	139
Cuadro N° 66	Factores de Incremento anual en Costo de Ventas 2013 - 2016.....	139
Cuadro N° 67	Rango de Posibilidades de Ventas al 2013 .....	140
Cuadro N° 68	Rango de Posibilidades de Costos al 2013 .....	141

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1	Bancos Privados y la Demanda de Servicios de Auditoría .....	18
Gráfico N° 2	Firmas de Auditoría calificadas por la Superintendencia de Compañías .....	22
Gráfico N° 3	Tiempo incurrido en una auditoría de Estados Financieros .....	34
Gráfico N° 4	Bancos Privados y la Demanda de Servicios por las firmas de Auditoría.....	22
Gráfico N° 5	Organigrama Funcional .....	51
Gráfico N° 6	Tiempo estimado de permanencia en el cargo.....	56
Gráfico N° 7	Detalle de Ventas Históricas 2009 – 2012.....	73
Gráfico N° 8	Detalle de Costo de Ventas Histórico 2009 – 2012 .....	61,90
Gráfico N° 9	Comportamiento de la facturación en la línea del tiempo 2013 – 2016 .....	79
Gráfico N° 10	Comportamiento de la facturación Consultoría Fiscal y Financiera 2013 – 2016 .....	80
Gráfico N° 11	Ventas Estimadas 2013 – 2016.....	82
Gráfico N° 12	Costo de Ventas Estimado 2013 – 2016.....	89
Gráfico N° 13	Evolución de los Gastos Operacionales Estimados .....	98
Gráfico N° 14	Evolución de Utilidades 2013 – 2016.....	101
Gráfico N°15	Resultado de 64 Combinaciones de Ingresos y Costos de Ventas .....	141

Gráfico N° 16	Comparación del Valor obtenido en Willi Bamberger y Asociados .....	143
Gráfico N° 17	Comparación del Valor de la acción obtenido en Willi Bamberger y Asociados.....	144

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El trabajo de investigación sobre la valuación de la empresa Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., tiene como objetivo principal determinar el valor de las acciones de la compañía en base a la metodología de flujos de caja descontados, y comparar este valor con el valor contable (activo neto) que es igual al valor de activos de la entidad menos los pasivos.

El estudio se llevó a cabo utilizando datos históricos de los años precedentes 2009, 2010, 2011, 2012; así mismo se estimaron flujos de caja, estados de resultados, activos y pasivos circulantes, para los años 2013, 2014, 2015, 2016; en base a pronósticos de ventas, y presupuestos de costos y gastos, muchos de ellos basados en información histórica que ha permitido desarrollar una adecuada base de tendencia para los años en que se han proyectado las cifras; el flujo de caja estimado por cada año, se lo descontó a una tasa de descuento acorde a la naturaleza y operaciones de Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., que es una compañía que brinda servicios de Auditoría y Consultoría y así obtener el “enterprice value” de la compañía.

El Flujo de Caja Libre representa el dinero que la compañía podría generar después de la colocación del dinero necesario para mantener o expandir su base de activos.

El proceso de valoración de Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., está basado en una investigación sobre las variables que afectan los pronósticos de ventas y los presupuestos

de costos y gastos, y la utilización de estas variables en la estimación de la tasa de descuento y de los datos proyectados, por esta razón asegura el autor del libro “La revolución empresarial del siglo XXI” Luigi Valdes, que la valoración de empresas no es una ciencia exacta, y existe ocasiones en que el proceso de valuación depende de factores externos como lo son el riesgo país, garantías legales y estabilidad económica de los países, y esta circunstancia debe estar presente al momento de interpretar los resultados de un proceso de valoración de empresas.

Los pronósticos de ventas y los presupuestos de costos y gastos, permiten a la junta de socios, tomar decisiones sobre cómo incrementar el valor de sus acciones a través de estrategias en función de aumentar ingresos y disminuir costos y gastos, o una combinación razonable de estas, esto a través del análisis de sensibilidad presentado en el Capítulo 4, en donde, figuran posibles combinaciones de Ingresos y combinaciones de Costos, así varios valores de la compañía Willi Bamberger Cía. Ltda.

El obtener el valor de la empresa, será de vital importancia para que los socios actuales conozcan un rango de precio al cual negociar sus acciones, así como también la actual junta de socios puede evaluar todas las posibilidades inherentes a la incorporación de nuevos socios a la compañía o el precio de la acción si es que se liquida a uno de ellos.



## **INTRODUCCIÓN**

La valuación de empresas, es un tema que existe vasta literatura; sin embargo, la mayoría de los textos se concentran en explicar y justificar los fundamentos y la metodología de la valuación de empresas, muy pocas veces se ha hecho énfasis en la valuación de empresas de servicios de auditoría y consultoría en el Ecuador, cuya estructura operativa y de servicios es muy diferente al de una empresa comercial, industrial o perteneciente al sistema financiero, incluso es diferente al tratamiento de una empresa de servicios profesionales como son los de abogados, arquitectos o ingenieros civiles.

El mundo empresarial cada vez más cambiante hace que las empresas también se vuelvan dinámicas, es decir la apertura a nuevos mercados, la tecnología y la cultura organizacional influyen en el valor de las acciones de una compañía. En el caso de una firma de auditoría y consultoría estos cambios también afectan el negocio en marcha, su continuidad en el tiempo y el valor de sus acciones.

Los cambios en las políticas comerciales y económicas centrados en el principio de la globalización nos obligan, no sólo como sociedad sino primordialmente como individuos, a ser más competentes en todos los ámbitos de la vida, situación que se ve claramente reflejada en los pronósticos de ingresos de una empresa, la única forma de pronosticar adecuadamente los ingresos es adaptarse a los cambios que se dan cada vez con mayor rapidez en el mundo de los negocios.

El valor de las acciones de una empresa, tiene una relación directa con su capacidad de generar beneficios económicos futuros en el mediano y largo plazo, y la capacidad de sostener estos ingresos, así como también depende directamente de la optimización adecuada de los recursos con el fin de obtener la mayor rentabilidad posible, y de esta manera obtener un valor adecuado de las acciones de la entidad que se estudia.

El presente documento, ahonda en las variables y los pronósticos que se utilizan en la valuación de las acciones de Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., una empresa de servicios de auditoría y consultoría, sentando un precedente para valuaciones de negocios de similares características.

Esta investigación describe de manera inicial la historia, visión, misión, valores corporativos y el análisis FODA de la compañía Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda. Dentro del primer capítulo también se detalla las características propias de los clientes recurrentes y nuevos de Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., y la explicación de porqué son de importantes en el cálculo del valor de la compañía.

Dentro del segundo capítulo se detallan las proyección de ventas de la firma, y su capacidad generadora de utilidades en el período 2013 – 2016, así también se detallan los costos fijos en los que incurre la compañía en el transcurso normal de sus operaciones y sus proyecciones en el período 2013 -2016.

Luego se dedica el capítulo 3 a las metodologías para valuar compañías, las variables, ventajas y desventajas de cada una de ellas, y se describen los cálculos realizados en la valuación de la compañía bajo el método contable, y el de flujos de caja descontados, y finalmente se obtiene valor estimado de Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda.

En el último capítulo se establece un rango del valor de las acciones de acuerdo con los diferentes métodos de valuación establecidos, y el análisis de sensibilidad que consiste en obtener el valor de la compañía bajo distintas combinaciones de ingresos y costos, para así establecer las conclusiones de los valores obtenidos.

# **1 DESCRIPCIÓN E HISTORIA DE WILLI BAMBERGER Y ASOCIADOS CÍA. LTDA.**

## **1.1 HISTORIA**

Willi Bamberger Mendl (Múnich, Alemania, junio de 1909 – Quito, Ecuador, Febrero de 2003), fue un contador público y asesor financiero, que trabajó para diversas multinacionales como asesor tributario y contable en países como Alemania, Panamá, Colombia, Suiza, Estados Unidos y Ecuador.

Willi Bamberger finalmente se instala y se radica en el Ecuador en 1948, inicia sus operaciones como persona natural brindando los servicios de outsourcing contable y asesoría tributaria en Mayo de 1949, atendiendo en aquella época a compañías alemanas que iniciaban sus operaciones en el país, dentro de estas se encuentran: KYWI, SIEMENS, PACO Comercial e Industrial.

Una de las grandes fortalezas de Willi Bamberger Mendl fue su fluidez en el dominio del idioma inglés, francés y español, a más de su lengua natal el alemán, ventaja que le permitía acceder fácilmente a clientes cuyo núcleo de accionistas y gerentes eran de origen francés, alemán, inglés.

En el año de 1974, Willi Bamberger Mendl, fue nombrado el primer representante para el Ecuador de la firma internacional Coopers & Lybrand; que posteriormente se

fusionaría con la firma internacional Price Waterhouse, en 1998, resultado de esa fusión se establece la firma *Price Waterhouse Coopers* (PwC), que hoy en día es la firma más grande de las llamadas Big Four (Cuatro Grandes), por encima de Deloitte, Ernst & Young y KPMG.<sup>1</sup>

En el año de 1977, la representación de la firma internacional Coopers & Lybrand pasa a la firma peruana Hansen-Holm & Alonso & Co., ese mismo año se funda Hansen-Holm & Co., en Ecuador.<sup>2</sup>

En el año de 1986, la Superintendencia de Compañías, establece la obligatoriedad de contratar los servicios de auditoría externa, actualmente la obligatoriedad de auditoría externa es para las compañías anónimas y limitadas cuyos activos hayan sido superiores a un millón de dólares, en el ejercicio inmediato anterior.<sup>3</sup>

En Junio de 1987, se funda en Quito la compañía Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., con cuatro socios: Willi Bamberger Mendl, Marco Yépez, Aliro Morales y Gonzalo Méndez, y se obtiene la calificación como auditor externo por parte de la Superintendencia de Compañías número RNAE N.: 036.

En el año de 1996, la firma pasa a ser miembro de Crowe Horwath International, que es una de las nueve principales firmas de servicios profesionales, integrada por una red global de firmas independientes, que obtuvo los siguientes resultados durante el ejercicio 2011.

---

<sup>1</sup> INTERNATIONAL ACCOUNTING BULLETIN. (2011)

<sup>2</sup> [<http://www.hansen-holm.com/v3/index.php/historia.html>]

<sup>3</sup> LEY DE COMPAÑÍAS. Artículo 309.

**Cuadro N° 1****Cuadro Explicativo del network Crowe Horwath International**

<b>Total Ingresos durante el 2011</b>	US \$ 3,077 Billones
<b>Número de Firmas Miembro</b>	671
<b>Número de ciudades en el mundo, donde funcionan las firmas miembro</b>	599
<b>Socios y Staff a nivel mundial</b>	29,239
<b>Ranking a nivel mundial</b>	9 Antecedido por Baker Tilly International que obtuvo Ingresos por US \$ 3,316 Billones
<b>Tasa de Crecimiento Anual a nivel mundial</b>	5%
<b>Tasa de Crecimiento Anual región de Latinoamérica</b>	17%
<b>Tasa de Crecimiento Anual Estados Unidos</b>	3,3%
<b>Tasa de Crecimiento Anual Europa</b>	2%
<b>Tasa de Crecimiento Anual África y Oriente Medio</b>	-2,7%
<b>CEO</b>	J. KEVIN McGRATH
<b>OFICINA PRINCIPAL</b>	488 Madison Avenue, Suite 202 New York, NY 10022-5734, USA
<b>WEB</b>	www.crowehorwath.com

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

La distribución de los ingresos fue así: Auditoría: 51%, Impuestos: 24%, Consultoría Gerencia: 11%; Finanzas Corporativas: 1%; Consultoría en Riesgos y Otros: 13%.<sup>4</sup>

En el año de 1999, Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., forma para del “Comité de Pronunciamientos” y “Comité Técnico”, de la Federación Nacional de Contadores, conjuntamente con las firmas de auditoría y consultoría: PriceWaterhouseCoopers, Deloitte, Arthur Andersen, KPMG, BDO, Romero y

<sup>4</sup> INTERNATIONAL ACCOUNTING BULLETIN. (2011).

Asociados, fueron los encargados de emitir, adaptar y revisar las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC), vigentes hasta el 2011. Así mismo el comité de Pronunciamientos y el Comité Técnico fueron los encargados de emitir y adaptar y revisar las Normas Ecuatorianas de Auditoría (NEA), vigentes hasta el 2009.

En el año 2002, con la resolución número 167, el Servicio de Rentas Internas dispuso que las Normas Ecuatorianas de Contabilidad de la 18 a la 27 sean de aplicación obligatoria.

En ese mismo año, Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda. obtiene las siguientes calificaciones:

## **Cuadro N° 2**

### **Calificaciones como auditores de Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda.**

<b>Tipo de Calificación</b>	<b>Entidad que otorga</b>
Calificación para auditar Instituciones del Sistema Financiero	Superintendencia de Bancos y Seguros
Calificación para auditar proyectos del BID	Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
Calificación para auditar proyectos de la CAF	Banco de Desarrollo para América Latina (CAF)
Calificación para auditar proyectos de la CAN	Comunidad Andina de Naciones (CAN)
Calificación para auditar proyectos de la CE	Comunidad Europea (CE)

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

En el año 2003 fallece a la edad de 94 años el socio fundador Willi Bamberger Mendl, en el 2004, la compañía se reestructura con nuevos socios y gerentes.

Al finalizar el año 2012, la compañía tuvo ingresos por US \$ 740 mil dólares, con un total de staff de 38 personas, y 4 socios.

### Cuadro N° 3

#### Composición Accionaria Actual

Tipo de Socio	Número de acciones	Valor nominal de cada acción	Porcentaje Accionario
Socio Director	700	US \$ 1,00	70%
Socio de Auditoría	100	US \$ 1,00	10%
Socio de Consultoría	100	US \$ 1,00	10%
Socio Administrativo	100	US \$ 1,00	10%
<b>Total</b>	<b>1.000</b>	<b>US \$ 1,00</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Escritura Pública reformada de Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda, 2006

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

## 1.2 VISIÓN

Una "declaración de visión" describe en términos gráficos dónde se encontrará la compañía en el futuro. Describe cómo la organización o el equipo ve que se van a desplegar los acontecimientos en el largo plazo si todo funciona exactamente como cabe esperar.<sup>5</sup>

Una declaración de visión establece una serie de realizaciones e ideales en el futuro.

Dentro de la planificación estratégica 2013 – 2016, la compañía ha hecho la siguiente declaración de Visión:

---

<sup>5</sup> G., STEINER. (1998). *Planificación Estratégica, Lo que Todo Director debe Saber*. Editorial CECSA.



Ser la primera firma nacional y la única alternativa a las cuatro grandes de servicios profesionales de Auditoría, Consultoría e Impuestos, que brinda alta calidad y servicio personalizado para cada una de las necesidades de nuestros clientes, enfocados en la entrega oportuna de informes y mejora continua de nuestros servicios, brindando un excelente ambiente de trabajo para los socios y colaboradores de la Compañía.<sup>6</sup>

### 1.3 MISIÓN<sup>7</sup>

Una "declaración de misión", describe dónde se encontrará la compañía en el corto y mediano plazos, es decir es algo más inmediato. Detalla qué tipo de programas e iniciativas impulsará la organización para aproximarse a la visión que ha definido.<sup>8</sup>

Las declaraciones de misión son detalladas, describiendo lo que se hará, por quién, para quién, para qué y por qué.

Dentro de la planificación estratégica 2013 – 2016, la compañía ha hecho la siguiente declaración de Misión:

**Auditoría:** Brindar el Servicio Profesional en apego a las Normas Internacionales de Auditoría (NIA), enfocado en analizar e identificar los riesgos de nuestros clientes para brindar soluciones concretas, útiles y oportunas.

---

<sup>6</sup> WILLI BAMBERGER Y ASOCIADOS C. LTDA. (2013 -2016). *Plan Estratégico*. p. 4.

<sup>7</sup> *Ibíd.* p. 5.

<sup>8</sup> G., STEINER. (1998). *Op. Cit.*

**Consultoría, Asesoría Gerencial e Impuestos:** Brindar el Servicio, con apego a la solución de problemas de nuestros clientes de manera personalizada, y con garantía de una constante actualización en impuestos y Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

**Clientes:** Brindar servicios de calidad personalizados y con entrega oportuna de informes.

**Socios y Colaboradores:** Garantizar la mejora continua de los servicios a través de permanente capacitación en los diferentes niveles de la compañía. Promover el liderazgo como cultura organizacional.

#### 1.4 VALORES CORPORATIVOS<sup>9</sup>

Según el autor Tom Peters, los valores corporativos son los impulsores principales de la actuación de las personas y las organizaciones, son los que otorgan cohesión y sentido de pertenencia y establecen compromisos éticos, entre sus miembros, y de la organización con sus clientes y socios.

Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., promueve la aplicación de los siguientes valores corporativos entre sus socios y colaboradores, para así reflejar la cultura organizacional de la compañía:

- Liderazgo
- Entrega Oportuna

---

<sup>9</sup> WILLI BAMBERGER Y ASOCIADOS C. LTDA. (2013 -2016). *Op. Cit.* p. 6-7

- Puntualidad y Cortesía
- Confianza
- Respeto
- Oportunidad para todos sin discriminación de ningún tipo
- Comunicación abierta entre socios y colaboradores
- Servicio Personalizado y Valor Agregado para Clientes
- Actualización y Mejora Continua
- Ser Proactivos
- Actitud Positiva
- Pasión y Amor por el Trabajo

## 1.5 ANÁLISIS FODA: FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS<sup>10</sup>

El análisis FODA, es una metodología de estudio de la situación de una empresa o un proyecto, analizando sus características internas (Fortalezas y Debilidades) y su situación externa (Amenazas y Oportunidades).

### 1.5.1 Fortalezas

Los elementos internos que se deben analizar durante el análisis FODA, corresponden a las fortalezas y debilidades que se tienen respecto de la disponibilidad de recursos de capital, personal, activos, calidad de producto, estructura interna, y de mercado, percepción de los consumidores, entre otros.

---

<sup>10</sup> [[http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis\\_FODA](http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_FODA)]

Para realizar el análisis interno de una corporación deben aplicarse diferentes técnicas que permiten identificar dentro de la organización qué atributos le permiten generar una ventaja competitiva sobre el resto de sus competidores.

Las fortalezas son todos aquéllos elementos internos y positivos que diferencian al programa o proyecto de otros de igual clase.

A continuación se detallan las Fortalezas de Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda.:<sup>11</sup>

- Permanencia en el mercado por 63 años desde su fundación por parte de Willi Bamberger Mendl, lo cual ha otorgado prestigio a la compañía.
- Establecimiento de una cartera recurrente de clientes, que al 2012, suman 185 y el total facturado US \$ 596.785, que representan el 81% del total de los ingresos de Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda.
- Ha tenido una tasa de crecimiento compuesta en ventas desde el 2009, promedio de 10% anual.<sup>12</sup>
- La compañía es firma miembro de Crowe Horwath International, que es una red de firmas independientes en la actualidad con 671 firmas miembro en 599 ciudades del mundo, lo que garantiza la entrega de la metodología de auditoria y manual de auditoria que cumple con Normas

---

<sup>11</sup> WILLI BAMBERGER Y ASOCIADOS. (2013 -2016). *Op. Cit.* p. 10-13

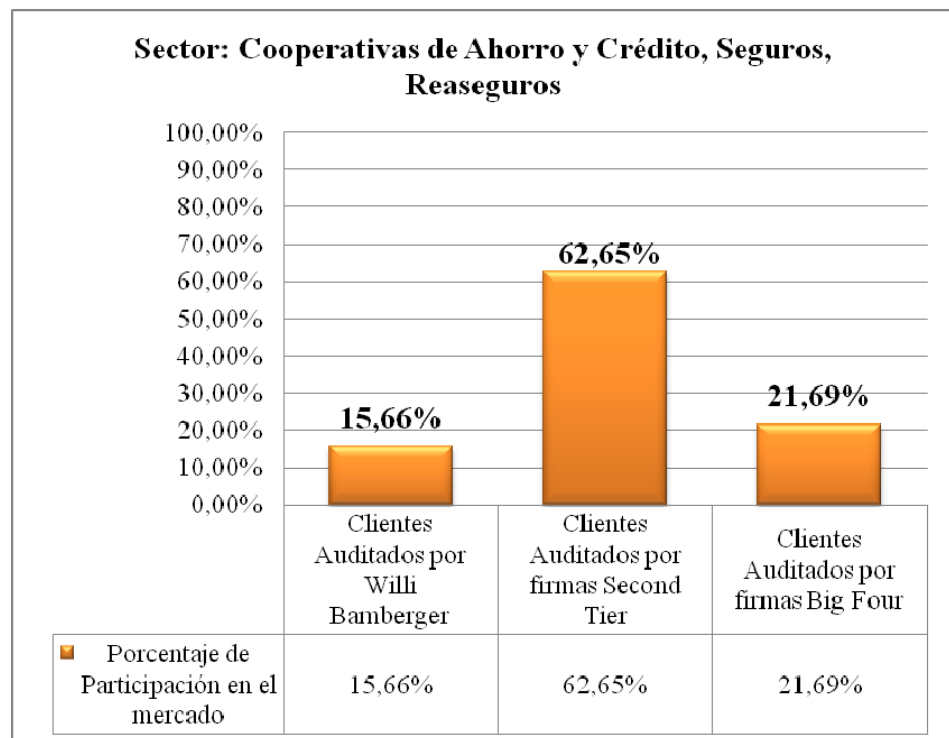
<sup>12</sup> Estados Financieros 2009-2012. Aprobados en Junta General de Socios.

Internacionales de Auditoría (NIA), así también garantiza el control de calidad de los trabajos de auditoría cada dos años, de acuerdo al convenio firmado. Garantiza también capacitación continua de al menos 50 horas anuales en temas de actualidad en el ámbito de la auditoría, consultoría e impuestos.

- Dentro del servicio de auditoría financiera para el sector de Cooperativas, Seguros y Reaseguros controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., posee la siguiente participación en el mercado:

#### **Cuadro N° 4**

##### **Participación en el mercado del Sector Cooperativas de Ahorro y Crédito, Seguros, Reaseguros**



**Fuente:** Superintendencia de Bancos y Seguros ([www.superban.gob.ec](http://www.superban.gob.ec))

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

El total de Cooperativas de Ahorro y Crédito, Aseguradoras y Reaseguros calificadas como tal al 31 de Diciembre del 2012, según el reporte de la Superintendencia de Bancos y Seguros es de 83 entidades, de las cuales 13 atiende Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., 18 atienden firmas Big Four y 52 atienden firmas Second Tier; de acuerdo con el reporte de la página web ninguna Big Four.

- De acuerdo con Superintendencia de Compañías ([www.supercias.gob.ec](http://www.supercias.gob.ec)), Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., se encuentra dentro de las 20 firmas más grandes del país de acuerdo con el total de ventas, a continuación el cuadro explicativo:

Cuadro N° 5

## Ranking de Firmas de Auditoría según las Ventas

RANKING SEGÚN VENTAS		VENTAS	CIUDAD	Representación Internacional	WEB	Socio Director/Managing Patner
<b>BIG FOUR</b>						
1	Deloitte & Touche Ecuador Cía. Ltda.	14.163.336,04	Quito	DELOITTE	<a href="http://www.deloitte.com">http://www.deloitte.com</a>	Rodolfo Játiva
2	PriceWaterhouseCoopers del Ecuador Cía. Ltda.	8.216.041,55	Quito	PwC	<a href="http://www.pwc.ec/">http://www.pwc.ec/</a>	Carlos Cruz
3	KPMG del Ecuador Cía. Ltda.	4.232.790,01	Guayaquil	KPMG	<a href="http://www.kpmg.com">http://www.kpmg.com</a>	Gino Erazo
4	Ernst & Young Ecuador E&Y Cía. Ltda.	4.110.350,00	Quito	ERNST & YOUNG	<a href="http://www.ey.com">http://www.ey.com</a>	Milton Vásconez
<b>SECOND TIER</b>						
5	BDO Ecuador Cía. Ltda.	3.111.338,87	Quito	BDO	<a href="http://www.bdo.ec/">http://www.bdo.ec/</a>	Rolf Stern
6	PKF & Co. Cía. Ltda.	2.044.563,57	Guayaquil	PKF	<a href="http://www.pkfecuador.com">http://www.pkfecuador.com</a>	Jaime Naranjo
7	Romero & Asociados Cía. Ltda.	1.358.785,30	Guayaquil	CROWE HORWATH	<a href="http://www.romeroyasociados.com">http://www.romeroyasociados.com</a>	José Romero
8	Russell Bedford Ecuador S.A.	961.318,54	Quito	RUSSELL BEDFORD	<a href="http://www.russellbedford.com.ec/">http://www.russellbedford.com.ec/</a>	Ramiro Pinto
9	Hansen Holm & Co. Cía Ltda.	856.566,04	Quito	MORISSON	<a href="http://www.hansen-holm.com">http://www.hansen-holm.com</a>	Mario Hansen
10	Aurea & Co., CPA'S Cía. Ltda.	802.384,84	Guayaquil	AGN	<a href="http://www.aureacpas.com">http://www.aureacpas.com</a>	Carlos Aurea
11	Herrera Chang & Asociados Cía. Ltda.	698.430,36	Guayaquil	RSM	<a href="http://herrerachang.com/">http://herrerachang.com/</a>	Francisco Herrera
12	Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda.	655.249,59	Quito	CROWE HORWATH	<a href="http://www.willibamberger-horwath.com">http://www.willibamberger-horwath.com</a>	Marco Yépez
13	Acevedo y Asociados	653.531,67	Quito	NO TIENE	<a href="http://www.acevedoyasociados.com">http://www.acevedoyasociados.com</a>	Gindier Acevedo
14	MRE Moores Cía. Ltda.	592.349,06	Guayaquil	BKR	<a href="http://www.moores.com.ec/">http://www.moores.com.ec/</a>	Jaime Suárez
15	Baker Tilly Ecuador Cía. Ltda.	581.782,47	Quito	BAKER TILLY	<a href="http://www.bakertillyecuador.com/">http://www.bakertillyecuador.com/</a>	Hernán Sánchez
16	Grant Thornton DBRAG Ecuador Cia. Ltda.	538.826,51	Quito	GRANT THORNTON	<a href="http://www.grantthornton.ec/">http://www.grantthornton.ec/</a>	María de los Angeles Guijarro
17	UHY Audi & Advisory Services Cia. Ltda.	522.071,00	Quito	UHY	<a href="http://www.uhyecuador.com/">http://www.uhyecuador.com/</a>	Felipe Sánchez
18	AuditGroup S.A.	453.008,03	Guayaquil	IGG	<a href="http://www.audit-group.com/">http://www.audit-group.com/</a>	Javier La Mota
19	Vizhñay & Asociados	442.635,74	Guayaquil	JHI	<a href="http://www.vizhnay.com">http://www.vizhnay.com</a>	Eddie Vizhñay
20	Micelle Cía. Ltda.	390.170,09	Quito	DFK	<a href="http://www.micelle-inc.com/">http://www.micelle-inc.com/</a>	Carlos García

**Fuente:** Superintendencia de Compañías (www.supercias.gob.ec), datos de estados financieros publicados al 31 de Diciembre 2011.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

#### 1.5.1.1 Estrategias para mantener las Fortalezas

Una vez que se han identificado las Fortalezas internas dentro de la organización, dentro del plan estratégico se han establecido los siguientes mecanismos para mantener y mejorar estas Fortalezas internas:

- Establecer en la papelería, propuestas de servicios, eventos y página web, el slogan: “64 años”, dando a conocer de esta manera, la antigüedad, seriedad y sobre todo vigencia de la compañía.
- Enviar de intercambio a Seniors y Gerentes de auditoría y consultoría a pasantías en otras firmas miembro de Crowe Horwath International, promoviendo de esta manera la internacionalización de la firma, la apertura a otras culturas, y asegurar a través de un convenio su permanencia de tres años al menos después del intercambio.
- Dentro de la planificación estratégica se encuentra también, el mantener un incremento de ventas acorde al crecimiento que se dio en los períodos 2009 – 2012.
- Para mantener la calidad en el servicio brindado a los clientes actuales, a partir del 2013 se planea hacer encuestas finalizado cada compromiso de auditoria y consultoría para evaluar la calidad del



mismo y mejorar en próximos contratos, en base a los resultados de esta encuesta.

### **1.5.2 Debilidades**

Las debilidades se refieren, a todos aquellos elementos, recursos, habilidades y actitudes que la empresa ya tiene y que constituyen barreras para lograr la buena marcha de la organización.

Las debilidades son problemas internos, que, una vez identificados y desarrollando una adecuada estrategia, pueden y deben eliminarse.

- Alta rotación del personal senior y junior durante los períodos analizados 2009 – 2012. En promedio de acuerdo con la investigación un junior contratado dura como empleado entre 6 meses a 18 meses. En promedio un senior de auditoría o de consultoría, dura como empleado en ese cargo de 2 a 3 años.
- Falta de un control exhaustivo de horas en cada trabajo de auditoría, consultoría e impuestos, que distorsiona el presupuesto y el costo que se asigna a cada compromiso adquirido.
- Baja actualización a los clientes actuales sobre temas nuevos durante el año.

### 1.5.2.1 Estrategias para mitigar las Debilidades

Para cada una de las debilidades planteadas se establecen las estrategias para mitigarlas:

- En el caso de la rotación de personal, se plantea incentivos de carácter económico y crecimiento profesional en base a metas por cumplimiento de objetivos, para así retener al personal a partir del 2013.
- Se implementará el software de auditoría y organizador de papeles de trabajo bajo la metodología de Crowe Horwath International, que es “Caseware working papers” plantilla CHIAT “Crowe Horwath International Audit Template”, que entre otras funciones esta la del control de horas en los encargos y trabajos de auditoría y consultoría. Se adquirieron cinco licencias en el 2012, a finales del 2016, se habrán adquirido 35 licencias.
- A través del lanzamiento del producto de capacitación a partir del 2014, se harán mayor tareas de publicidad y marketing y se mantendrá actualizado a los clientes actuales.

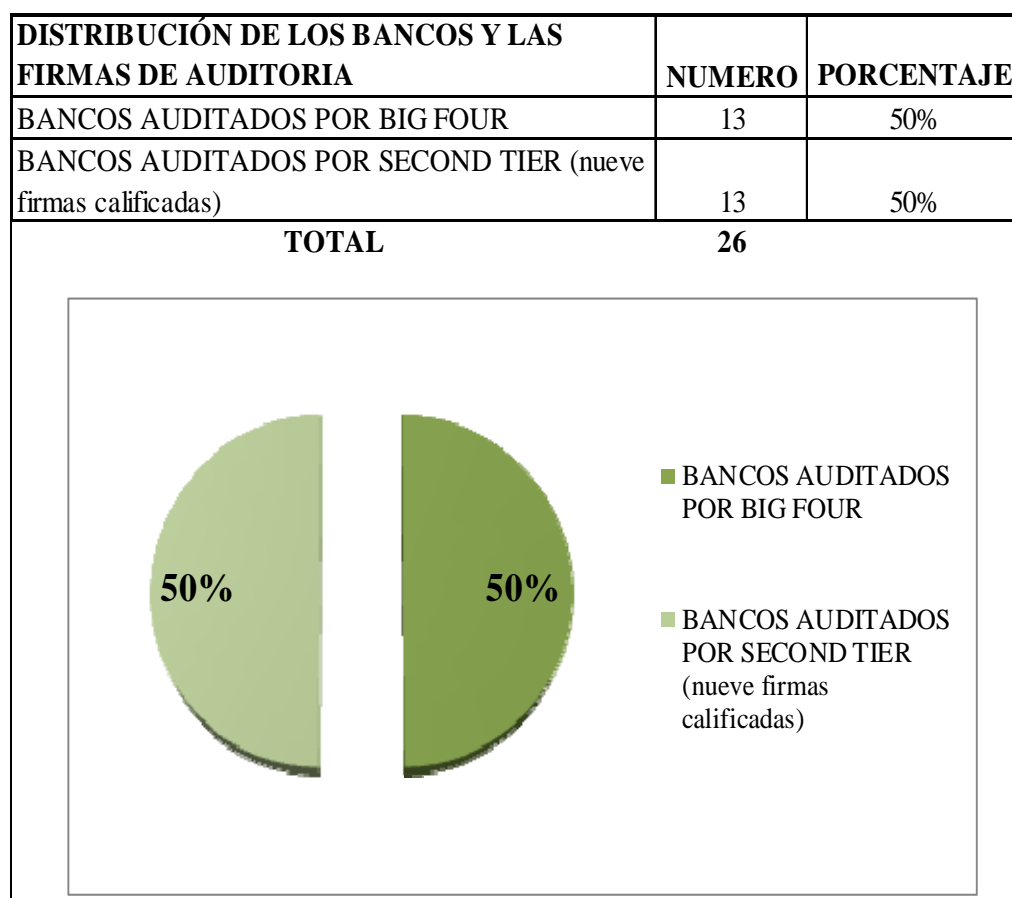
### 1.5.3 Oportunidades

Las oportunidades son aquéllos factores, positivos, que generan en el entorno y que, una vez identificados, pueden ser aprovechados.

Dentro de las oportunidades identificadas se encuentran:

- Los altos precios de las Big Four (PwC, Deloitte, E&Y, KPMG), es una oportunidad, ya que Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., al ser una firma del segundo nivel Second Tier; tiene precios mucho más económicos sin que se incurra en baja calidad del servicio, sino que los costos son más bajos por la naturaleza del negocio. El servicio de auditoría es el mismo basado en Normas Internacionales de Auditoría (NIA), cada firma emplea su propia metodología con la finalidad de cumplir con las normas.
- Actualmente solamente existen trece firmas de auditoría calificadas para auditar Bancos Privados, incluidas las Big Four, es decir del segundo nivel Second Tier, solamente hay nueve firmas, para atender un total de bancos privados de 26. Durante el 2013 se obtendrá la calificación para auditar bancos privados, y acceder a este mercado que tiene poca oferta.

A continuación se detalla en el siguiente gráfico:

**Gráfico N° 1****Bancos Privados y la Demanda de Servicios de Auditoría**

**Fuente:** Superintendencia de Bancos y Seguros

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

- Cambios constantes que se dan en la normativa fiscal y contable, que crean demanda de servicios en las áreas de: consultoría en planeación fiscal, precios de transferencia, asesoría y acompañamiento en la adopción de NIIF, capacitación permanente.
- Incremento de clientes referenciados por parte de la representación Crowe Horwath International, al 2012 el total de referenciados representó el 2% del total de ingresos, de tal manera que son clientes que para conseguirlos no se requiere de gasto de promoción y publicidad.

- Al 31 de Diciembre del 2012, existe la siguiente situación con relación a la oferta de servicios de auditoría externa en el Ecuador:

#### **Cuadro N° 6**

##### **Firmas de Auditoría Calificadas para auditar Cooperativas y Seguros Vs. Total Firmas de Auditoría**

<b>Firmas de Auditoría</b>	<b>Número</b>	<b>Porcentaje</b>
Total de firmas calificadas para auditar Cooperativas y Seguros	37	5,85%
Total de firmas calificadas para auditar Compañías controladas por Superintendencia de Compañías	632	100%

**Fuente:** Superintendencia de Compañías ([www.supercias.gob.ec](http://www.supercias.gob.ec))

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., pertenece a las 37 firmas de auditoría externa, calificadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros para auditar Cooperativas de Ahorro y Crédito, Aseguradoras y Reaseguradoras, que representan el 5,85% del total de firmas calificadas por la Superintendencia de Compañías, que en total calificadas al 2012, sumaron 632.

Siendo solo de 37 firmas la oferta de firmas de auditoría, mayor es la posibilidad de atraer clientes.

La demanda de servicios de auditoría, para el sector de Compañías Controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros es la siguiente:

**Cuadro N° 7**

**Total Instituciones del Sistema Financiero que requieren servicios de Auditoría**

TOTAL BANCOS PRIVADOS	26
TOTAL COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO	39
TOTAL ASEGURADORAS Y REASEGURADORAS	44
TOTAL SOCIEDADES FINANCIERAS	10
<b>TOTAL INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO</b>	<b>119</b>

**Fuente:** Superintendencia de Bancos ([www.superban.gob.ec](http://www.superban.gob.ec))

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

#### 1.5.3.1 Estrategias para mantener las Oportunidades

Una vez identificadas las oportunidades que tiene Willi Bamberger y ASOCIADOS CÍA.Ltda., dentro de su plan estratégico se adoptan las siguientes estrategias para mantener estas oportunidades:

- Mantener precios competitivos en los servicios que brinda la compañía, siendo de esta manera la mejor alternativa en precios después de las big four.
- Obtener durante el 2013, la calificación para auditar bancos y volverse una alternativa más, dentro de las firmas second tier, que en total suman nueve firmas calificadas.
- Establecer el comité técnico, formado por los socios y gerentes de la firma, que se encargarán de la constante actualización a clientes y staff, prepararán cursos y seminarios de actualización, cada vez

que se den cambios importantes, este plan se llevará a cabo desde el 2013.

- Cumplir con los requerimientos que demande Crowe Horwath International, para seguir recibiendo clientes referenciados, en los siguientes años, y mantener los clientes referenciados.

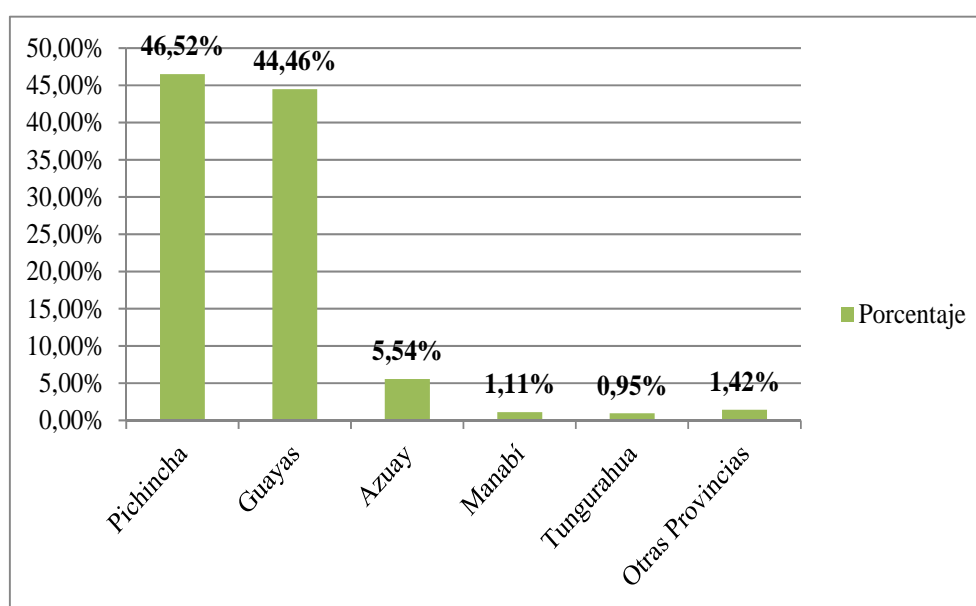
#### **1.5.4 Amenazas**

Las amenazas son situaciones negativas, externas al programa o proyecto, que pueden atentar contra éste, por lo que llegado al caso, puede ser necesario diseñar una estrategia adecuada para sortearlas.

- El creciente aumento de competidores “firmas de auditoría”, y “personas naturales”, con precios más bajos, hacen que cada vez sea más difícil competir por precios con estas firmas medianas, pequeñas y personas naturales, a continuación demostramos como se encuentra la competencia actualmente:

**Gráfico N° 2****Firmas de Auditoría calificadas por la Superintendencia de Compañías****SITUACIÓN EN EL MERCADO ECUATORIANO****Firmas Calificadas en la Superintendencia de Compañías:**

<b>Provincia</b>	<b>Firmas Calificadas</b>	<b>Porcentaje</b>
Pichincha	294	46,52%
Guayas	281	44,46%
Azuay	35	5,54%
Manabí	7	1,11%
Tungurahua	6	0,95%
Otras Provincias	9	1,42%
<b>Total</b>	<b>632</b>	

**Fuente:** Superintendencia de Compañías**Elaborado por:** Gabriel Yépez**1.5.4.1 Estrategias para mitigar las Amenazas**

Siendo la creciente demanda la principal amenaza, se mitigará este riesgo brindando servicios de alta calidad, para no perder clientes por el precio de los nuevos competidores.



## 1.6 SERVICIOS QUE PRESTA LA COMPAÑÍA

### 1.6.1 Servicios de Auditoría Financiera

#### **Definición de Auditoría Financiera**

La auditoría se origina como una necesidad social generada por el desarrollo económico, la complejidad industrial y la globalización de la economía. Se trata de dotar de la máxima transparencia a la información económico-financiera que suministra la empresa a todos los usuarios.

La auditoría es el examen crítico y sistemático que realiza una persona o grupo de personas independientes del sistema auditado. Aunque hay muchos tipos de auditoría, la expresión se utiliza generalmente para designar a la auditoría externa de estados financieros, que es una auditoría realizada por un profesional experto en contabilidad, de los libros y registros contables de una entidad, para opinar sobre la razonabilidad de la información contenida en ellos y sobre el cumplimiento de las normas contables. El origen etimológico de la palabra es el verbo inglés "Audit", que significa "comprobar", y es utilizado principalmente en el "Audit accounting", que es la traducción de auditoría. El origen etimológico de la palabra es el verbo latino "Audire", que significa "oír", que a su vez tiene su origen en que los

primeros auditores ejercían su función juzgando la verdad o falsedad de lo que les era sometido a su verificación principalmente oyendo.<sup>13</sup>

El término “Auditor”, se utiliza para referirse a la persona o personas que realizan la auditoría, normalmente el socio del encargo u otros miembros del equipo del encargo o, en su caso, la firma de auditoría. Cuando una Norma Internacional de Auditoría (NIA), establece expresamente que un requerimiento ha de cumplirse o una responsabilidad ha de asumirse por el socio del encargo, se utiliza el término “socio del encargo” en lugar de “auditor”.<sup>14</sup>

### **Usuarios de la Auditoría Financiera**

La información económico-financiera elaborada en las empresas ha pasado de ser usada clásicamente por los accionistas, socios y administradores, a ser demandada actualmente por un colectivo social empezando por las autoridades que en el Ecuador son: Superintendencia de Compañías, Superintendencia de Bancos y Seguros, Servicio de Rentas Internas, hasta los propios proveedores, clientes, colaboradores y otros agentes interesados (inversionistas, consumidores). Pero la información contable no es totalmente objetiva, pues está influida por quienes la elaboran (los directivos y la administración) que, a su vez, son usuarios interesados, y pueden cometer errores (involuntarios o deliberados) o aplicar las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF, dentro de la flexibilidad que éstos permiten, optando por la alternativa

---

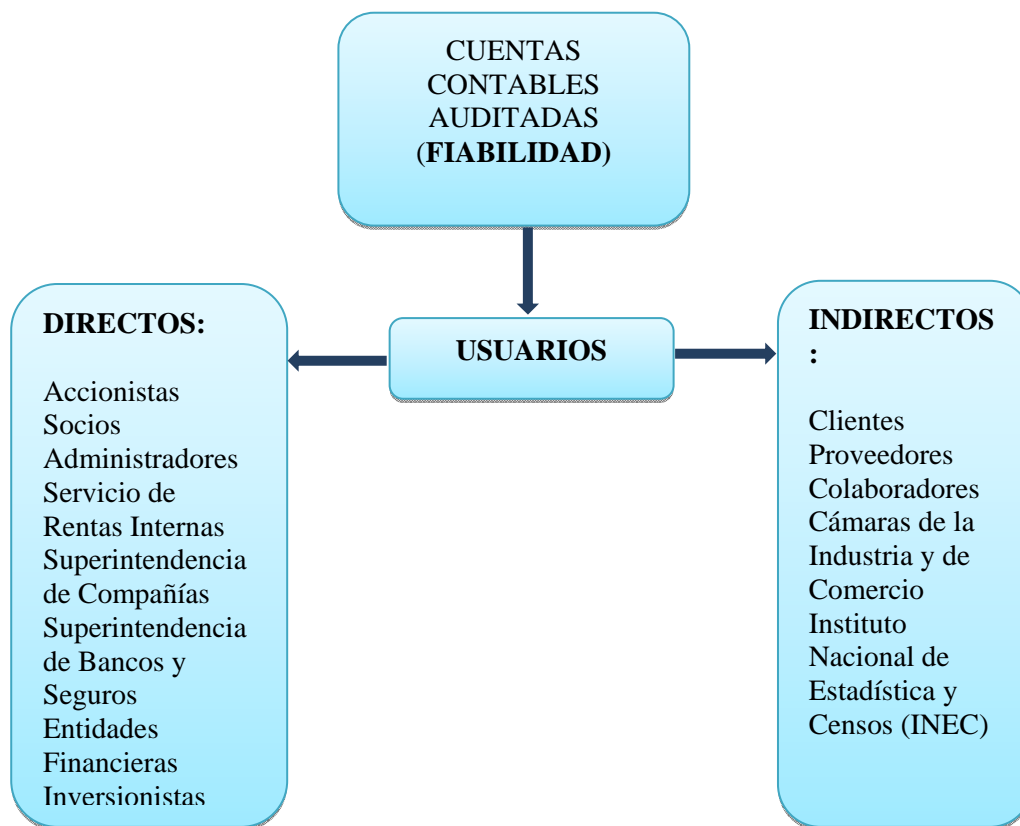
<sup>13</sup> A., LATTUCA; C., MORA y otros. (1991). *Manual de Auditoría*. Buenos Aires: Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas. 2da. Edición.

<sup>14</sup> NORMAS INTERNACIONALES DE AUDITORÍA (NIA). *Glosario de términos*. p. 23.

más favorable a sus intereses, en perjuicio de los de terceros. Toda esta correspondencia de intereses exige un requisito fundamental: fiabilidad (si bien unos usuarios en mayor grado que otros, dependiendo de la influencia más o menos directa de dicha información). Para que esta información sea fiable, se ha de dotar al proceso de generación de la misma de elementos formales, que abordan desde la aplicación de criterios y principios de valoración uniformes, principios de contabilidad generalmente aceptados (PCGA), hasta el control de la aplicación de esos principios por profesionales independientes, los auditores.

Con el proceso de globalización de la economía se ha internacionalizado la demanda de información económica y financiera, por tanto los usuarios de este tipo de información requieren que la misma sea fiable, y la práctica es que en la medida de lo posible los estados financieros sean dictaminados por profesionales independientes, que emiten una opinión sobre la razonabilidad de los mismos, así la información puede ser usada objetivamente por los usuarios de los Estados Financieros.

A continuación se muestra a los usuarios de la información económico – financiera:

**Gráfico N° 3****Usuarios de la Auditoría Financiera en el Ecuador**

**Fuente:** Revista EKOS, 2010.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

Actualmente en el Ecuador el servicio de Auditoría Financiera, está regulado por las siguientes instituciones:

- Superintendencia de Compañías
- Superintendencia de Bancos y Seguros

De igual manera el servicio de Auditoría se presta a otro tipo de instituciones que no se encuentran reguladas por las entidades antes mencionadas, a continuación se detalla:

- Organismos Sin Fines de Lucro (ONG)
- Organismos Internacionales (OI)
- Proyectos Regulados y Controlados por Organismos Multilaterales de Crédito: Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco Mundial (BM), Banco de Desarrollo para América Latina (CAF), Comunidad Europea (CE), Comunidad Andina de Naciones (CAN).
- Personas Naturales
- Sociedades Civiles de Hecho
- Compañías Anónimas y Compañías de Responsabilidad controladas por la Superintendencia de Compañías, pero que no cumplen los requisitos para estar obligadas de contratar servicios de auditoría externa.

### **Servicios de Auditoria Regulados por la Superintendencia de Compañías**

#### **Base Legal de Regulación**

Según el Artículo 318 de la Ley de Compañías, Las compañías nacionales y las sucursales de compañías u otras empresas extranjeras organizadas como personas jurídicas, y las asociaciones que éstas formen cuyos activos excedan del momento que fije por Resolución la Superintendencia de Compañías monto que no podrá ser inferior a un millón de dólares, deberán contar con informe anual de auditoría externa sobre sus estados financieros. Tales estados

financieros auditados se presentarán obligatoriamente para solicitar créditos a las instituciones que forman parte del sistema financiero ecuatoriano, negociar sus acciones y obligaciones en Bolsa, solicitar los beneficios de las Leyes de Fomento, intervenir en Concursos Públicos de Precios, de Ofertas y de Licitaciones, suscripción de contratos con el Estado y declaración del impuesto a la renta.

El artículo 319 de la mencionada Ley, define que la función de la auditoría externa será la de emitir una opinión sobre los estados financieros examinados, por lo que a fin de que esta función coadyuve a ejercer un adecuado control y vigilancia sobre las compañías, esta Superintendencia, mediante resolución debe establecer los requisitos mínimos que deben contener los informes que presentan los auditores externos.

De acuerdo con la resolución número 02.Q.ICI.008, de la Superintendencia de Compañías, de fecha 23 de abril de 2002, se establece las funciones de los Auditores Externos y los requisitos mínimos que deben contener los informes de Auditoría Externa.

En el artículo 4 de esta resolución se mencionan las siguientes funciones:

- a) Ceñirse a las Normas Ecuatorianas de Auditoría (NEA);
- b) Examinar con diligencia si los diversos tipos de operaciones realizadas por las compañías están reflejados razonablemente en la contabilidad y estados financieros;

- c) Evaluar los sistemas de control interno y contable e informar a la administración de la empresa los resultados obtenidos.  
En el caso de auditorías recurrentes evaluará el cumplimiento de las observaciones establecidas en los períodos anteriores;
- d) Verificar si para la preparación de los estados financieros se han observado las Normas Ecuatorianas de Contabilidad, las disposiciones dictadas por la Superintendencia de Compañías, las normas de carácter tributario y más leyes conexas;
- e) Utilizar técnicas y procedimientos de auditoría que garanticen que la confiabilidad del examen practicado y proporcionen elementos de juicio suficientes que respalden el dictamen emitido; y,
- f) Mantener en custodia, al menos por cinco años, los papeles de trabajo, evidencias y más documentos en los que se fundamentó la opinión emitida.

En el artículo 18, se expresa que de conformidad con las Normas Ecuatorianas de Auditoría, la función del auditor externo solo será la de emitir una opinión sobre los estados financieros examinados.

El informe de auditoría externa incluirá: el dictamen, los estados financieros y las notas a los estados financieros. De acuerdo con el artículo 11, los administradores o apoderados pondrán a disposición de los auditores externos:

los estados financieros (estado de situación, estado de resultados, estado de evolución del patrimonio, estado de flujos de efectivo y sus correspondientes notas) y toda la documentación e información necesarias, sin ninguna restricción, para el pleno cumplimiento de su trabajo.

En todos los casos, la contratación de la auditoría externa correrá a cargo de la empresa, la que igualmente está obligada a cubrir los costos que pudiere tener cualquier trabajo adicional que fuere requerido por la Superintendencia de Compañías, y corresponden a las actividades previstas en esta resolución.

El Superintendente de Compañías, mediante Resolución No. 06.Q.ICI.004 del 21 de agosto de 2006, publicada en el Registro Oficial No. 348 del 4 de septiembre de 2006, adoptó las Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF” y las Normas Internacionales de Auditoría “NIA”, y determinó que su aplicación sea obligatoria por parte de las compañías y entidades sujetas al control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías; por esta razón en todas las resoluciones precedentes se sustituye a las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC), por la de Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), así mismo se sustituye a las Normas Ecuatorianas de Auditoría (NEA), por la de Normas Internacionales de Auditoría (NIA).

### **Metodología y Enfoque de Auditoría de Crowe Horwath International**

El enfoque de Auditoría de Crowe Horwath está basado en riesgo y ciclo, planteando el riesgo de auditoría así:



$RA = RI * RC * RD$  <sup>15</sup>, dónde:

RA = Riesgo de Auditoría

RI = Riesgo Inherente

RD = Riesgo de Detección

Los ciclos que establece la metodología de auditoría son siete:

1. Ciclo de Ingresos
2. Ciclo de Conversión
3. Ciclo de Gastos
4. Ciclo de Administración Financiera
5. Ciclo de Activos Productivos
6. Ciclo de Activos Prepagados, Activos Intangibles, Otros Activos, Otros Pasivos
7. Ciclo de Nómina

Se concibe la auditoría en tres etapas:

- Planificación/Estrategia de Auditoría
- Trabajo de Campo
- Resultados

---

<sup>15</sup> ENFOQUE. *Metodología y Manual de Auditoría*. Capítulo 5. p. 110.

## Planificación/Estrategia de Auditoría

Consiste en la aplicación de los siguientes procedimientos en una auditoría financiera, en los siguientes cortes y plazos:

### Cuadro N° 8

#### Plantilla sobre planificación y estrategia de auditoría

FASES DE LA AUDITORÍA	AÑO 2012					
Meses	Jul	Ago	Sept	Oct	Nov	Dic
<b>Planificación de Auditoría/Estrategia de Auditoría</b>						
Firma de Contrato / Facturación del 40 %						
Corte de los Estados Financieros por parte del cliente						
Entrevista con el cliente - Conocimiento del Cliente						
Determinar el tiempo estimado en la auditoría						
Determinar materialidad, importancia relativa						
Evaluación de Riesgo de Fraude						
Determinar los riesgos inherentes del negocio y de los procesos del mismo						
Envío de Requerimiento de Información						
Levantamiento de Información de acuerdo al requerimiento						
Circularización						
Cédulas Sumarias						

**Fuente:** CaseWare Working Papers, plantilla CHIAT

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

### Trabajo de Campo

Una vez que se ha definido en la fase de planificación las áreas que se determinaron como importantes para la auditoría se da inicio al trabajo de campo, a continuación se explica en el siguiente gráfico:

**Cuadro N° 9**

**Plantilla sobre metodología de Trabajo de Campo**

FASES DE LA AUDITORÍA	AÑO 2012						AÑO 2013			
	Jul.	Ago.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.
<b>Trabajo de Campo</b>										
Pruebas de Control/Corroborativas Inversiones (Contratos Vs. Libros - Criterios de Reconocimiento y Medición NIC 27, NIC 28)										
Pruebas de Control/Corroborativas Nómina (Planilla vs. Rol vs. Gasto)										
Pruebas de Control/Corroborativas Impuestos (Declaraciones Vs. Libros Vs. Gasto)										
Pruebas de Control/Corroborativas Propiedad, Planta y Equipo (Verificación del modelo del costo y tasas de depreciación)										
Pruebas de Control/Corroborativas Activo Biológico Modelo del Costo										
Pruebas de Control/Corroborativas Propiedad, Planta y Equipo (Verificación del modelo de revaluación, tasas de depreciación y presentación en los Estados Financieros)										
Pruebas de Control/Corroborativas Ciclo de Ingresos (Ventas - Cuentas por Cobrar - Bancos)										
Pruebas de Control/Corroborativas Ciclo de Costos y Gastos (Gastos - Cuentas por Pagar - Bancos)										
Pruebas de Control/Corroborativas instrumentos de deuda y de patrimonio (contrato Vs. Libros)										
Determinar Muestra para revisión sustantiva de ingresos										
Determinar Muestra para revisión sustantiva de gastos										
Pruebas Sustantivas/Detalle Ingresos										
Pruebas Sustantivas/Detalle Gastos										
Pruebas Sustantivas/Detalle Efectivo y Equivalentes de Efectivo										
Pruebas Sustantivas de Inventarios y Costo de Ventas - Criterios de reconocimiento y medición										
Pruebas Sustantivas Cuentas por Cobrar										
Pruebas Sustantivas Cuentas por Pagar										
Prueba Sustantivas sobre cuentas de Patrimonio										
Prueba Sustantivas sobre reconocimiento y medición de Activos y Pasivos por impuestos diferidos										
Procedimiento de Observación de Inventarios/Activos Fijos										
Entrega y Discusión de Carta de Observaciones y Recomendaciones a la Gerencia / Facturación del 30 %										

**Fuente:** CaseWare Working Papers, plantilla CHIAT

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

## Resultados

Esta es la fase de conclusión de la auditoría, que cumple con los siguientes procedimientos:

### Cuadro N° 10

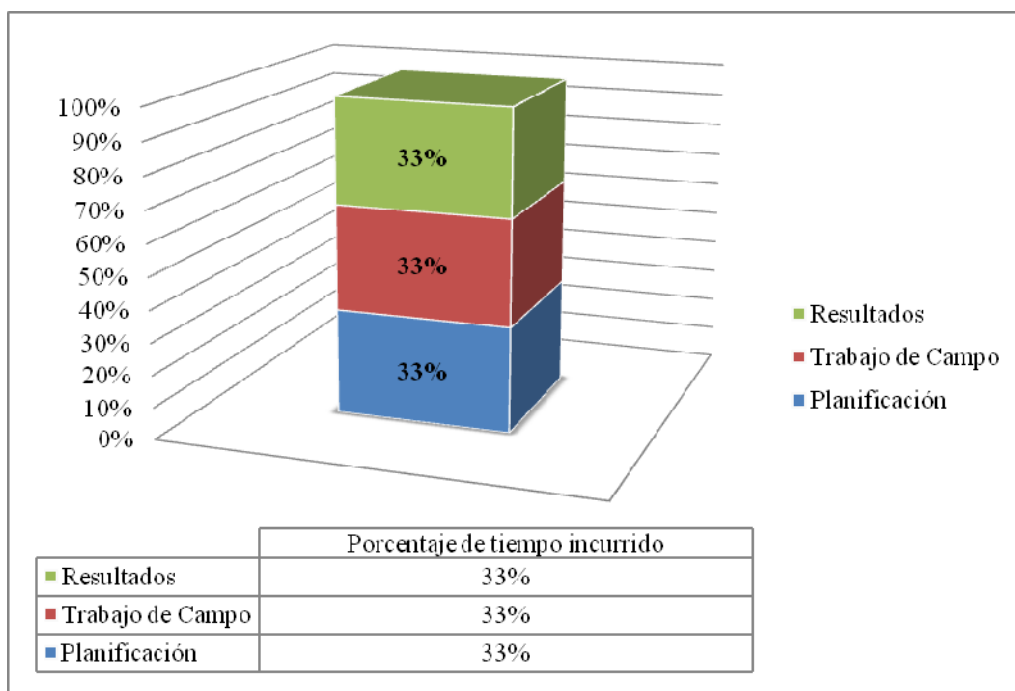
#### Plantilla sobre metodología de los Resultados de una auditoría

FASES DE LA AUDITORÍA	AÑO 2013			
Meses	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.
<b>Resultados</b>				
Formularios de cumplimiento con NIA - Formularios Crowe Horwath				
Cuestionario sobre la Terminación de Auditoría				
Resumen de errores ajustados				
Resumen de errores no ajustados				
Archivo, papeles de trabajo y referencias				
Carta a la Gerencia de Observaciones y Recomendaciones				
Estado de Posición Financiera y Estado del Resultado Integral				
Flujo de Efectivo y Estado de Evolución del Patrimonio				
Notas a los Estados Financieros				
Discusión del Informe con Funcionarios de la Compañía				
Anexos Informe de Cumplimiento Tributario (ICT)				
Entrega Informe Definitivo / Facturación del 30 %				

**Fuente:** CaseWare Working Papers, plantilla CHIAT

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

De acuerdo con el manual de auditoría de Crowe Horwath International; el siguiente gráfico explica la distribución del tiempo requerido en cada una de las fases en una auditoría de estados financieros, tomando como ejemplo el año 2012:

**Gráfico N° 3****Tiempo incurrido en una auditoría de Estados Financieros**

**Fuente:** Manual de Auditoría Crowe Horwath International

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

Para cada una de las etapas existen plantillas y formatos establecidos dentro del programa de auditoría “CaseWare Working Papers”, y dentro de la plantilla “CHIAT- Crowe Horwath International Audit Template”, compatible con todo tipo de Windows.

Esta metodología cumple con las Normas Internacionales de Auditoría (NIA), y es aplicable para cualquier auditoría, ya sea bajo el control o no de la Superintendencia de Compañías o la Superintendencia de Bancos y Seguros. Ha sido claramente utilizada en pequeñas y medianas auditorías como por ejemplo auditorías para Organismos sin fines de lucro (ONG), y Organismos Internacionales (OI).

Al 2012, se adquirieron cinco licencias, de acuerdo con el plan estratégico, a final del 2016 se habrán adquirido 35 licencias.<sup>16</sup>

### **Acerca de CaseWare<sup>17</sup>**

CaseWare es el proveedor líder a nivel mundial de soluciones informáticas para contadores y auditores. Fundada en Toronto en 1988, CaseWare se ha convertido en el principal proveedor de herramientas para contadores y auditores de las compañías y firmas de contabilidad más importante a nivel mundial, así como de entidades gubernamentales y administraciones tributarias en el ámbito público.

Los productos de CaseWare se utilizan para preparar, revisar y auditar los estados financieros, para la gestión de sus proyectos de auditoría ejecutando pruebas de auditoría y para detección de fraudes, y para el seguimiento de tiempos y facturación brindando soporte a todas las tareas desarrolladas a nivel gerencial.

#### **1.6.1.1 Clientes actuales en el servicio de Auditoría**

Al 31 de Diciembre del 2012, Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., presenta la siguiente nómina de clientes:

---

<sup>16</sup> WILLI BAMBERGER Y ASOCIADOS C. LTDA. (2013 -2016). *Op. Cit.* p. 15

<sup>17</sup> [<http://www.caseware.com/about-us/company>]

**Cuadro N° 11****Clientes actuales del servicio de auditoría**

<b>Tipo de Cliente</b>	<b>Número de Clientes</b>	<b>Facturación</b>
Cientes controlados por la Superintendencia de Compañías	115	US \$ 370.522
Cientes controlados por la Superintendencia de Bancos y Seguros	15	US 115.843
Cientes tipo ONG, Organismos Internacionales, Proyectos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID, Comunidad Europea (CE), Banco de Desarrollo para América Latina (CAF), Comunidad Andina de Naciones (CAN)	55	US 76.560
<b>TOTAL</b>	<b>185</b>	<b>US 578.925</b>

**Fuente:** Estados Financieros Willi Bamberger y Asociados C .Ltda.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

Al finalizar el 2012, el total de ingresos por este servicio fue de US \$578.925, lo que representó el 78% de los ingresos de la compañía. Actualmente es el servicio más importante de Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda.

Dentro de este grupo de clientes, estos se clasifican en dos tipos:

- Clientes Recurrentes
- Clientes Nuevos

**Clientes Recurrentes y Clientes Nuevos**

De acuerdo con la investigación efectuada, Clientes Recurrentes se refiere a aquéllos clientes que se han mantenido en la cartera de Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., al menos desde el año 2010, es decir tienen como mínimo 2 años de permanencia como clientes fijos hasta finalizado el periodo al 31 de Diciembre del 2012.

Clientes Nuevos se refiere a aquéllos que tienen permanencia de menos de un año como tales, es decir aún no han renovado sus contratos para el ejercicio que empieza a partir del 1 de Enero del 2013.

En el siguiente cuadro se presenta el número de clientes recurrentes que incluye el número de años de permanencia en la compañía:

**Cliente Tipo:** Clientes controlados por la Superintendencia de Compañías.



**Cuadro N° 12****Clientes recurrentes y nuevos controlados por Superintendencia de Compañías**

Rango	Número de Clientes	Porcentaje
De 2 a 5 años	39	33,91%
De 6 a 8 años	29	25,22%
De 9 a 12 años	28	24,35%
De 13 a 16 años	5	4,35%
Clientes nuevos (menos de un año)	14	12,17%
<b>Total</b>	<b>115</b>	

**Fuente:** reporte de facturación Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

**Modalidad de Facturación**

La modalidad de facturación se estipula en el contrato firmado con el cliente. El reconocimiento de ingresos<sup>18</sup>; es el punto de partida para plantear a los clientes la forma en que se van a facturar los servicios, y esto es por el método de terminación, es decir, reconociendo los ingresos conforme estos se vayan realizando, y esto en función de las horas incurridas en el servicio.

En el caso de Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., para los clientes recurrentes y nuevos la modalidad es la siguiente, considerando incluso las fases de la auditoría, explicadas en párrafos precedentes:

---

<sup>18</sup> NIC 18. *Ingresos de Actividades ordinarias*. Párrafo 5.

**Cuadro N° 13**

**Modalidad de Facturación clientes de auditoría controlados por  
Superintendencia de Compañías y Superintendencia de Bancos y  
Seguros**

<b>Tipo de Actividad</b>	<b>Porcentaje de Facturación / Reconocimiento de Ingresos</b>
Firma del Contrato	40%
Entrega y Discusión de Carta de Observaciones y Recomendaciones a la Gerencia (Interin)	30%
Entrega de Informe Definitivo al cierre	30%

**Fuente:** CaseWare Working papers, capítulo V, reconocimiento de ingresos

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

**Independencia**

De acuerdo con la NIIC 1 “Control de calidad en las firmas de auditoría que realizan auditorías y revisiones de estados financieros, así como otros encargos que proporcionaran un grado de seguridad y servicios relacionados”, en el párrafo 21 establece:

“La firma de auditoría establecerá políticas y procedimientos diseñados para proporcionarle una seguridad razonable de que tanto ella misma como su personal, y, en su caso, otras personas sujetas a requerimientos de independencia (incluido el personal de las firmas de la red) mantienen la independencia cuando lo exigen los requerimientos de ética aplicables.”

Como política de control de calidad, y en cumplimiento de requisitos éticos Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., establece que el personal senior y gerente no atenderán por más de tres períodos consecutivos un encargo de auditoría a un mismo cliente.<sup>19</sup>

**Cliente Tipo:** Clientes controlados por la Superintendencia de Bancos y Seguros

#### **Cuadro N° 14**

##### **Clientes Recurrentes controlados por la Superintendencia de Bancos y Seguros**

<b>Rango</b>	<b>Número de Clientes</b>	<b>Porcentaje</b>
De 2 a 5 años	15	100,00%
<b>Total</b>	<b>15</b>	

**Fuente:** reporte de facturación Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

En el caso de los clientes controlados por Superintendencia de Bancos y Seguros la modalidad de facturación es igual a los clientes controlados por Superintendencia de Compañías.

#### **Independencia**

A más de la política de control de calidad de Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., aplicada para todos los clientes de la firma, de conformidad con la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, en el Libro I, Título XXI, Capítulo I, Sección III, establece las normas

<sup>19</sup> WILLI BAMBERGER Y ASOCIADOS C. LTDA. (2008). *Normas de Control de Calidad*.

para la contratación y funcionamiento de las auditoras externas que ejercen su actividad en las entidades sujetas al control de la Superintendencia de Bancos y Seguros; en el artículo 11 en su segundo párrafo dice:

"El auditor externo, persona natural o jurídica, será contratado por un período de un año, no pudiendo prestar sus servicios a una misma institución del sistema financiero por más de cinco períodos consecutivos; y, sólo podrá ser nombrado auditor externo después de que hayan transcurrido tres años desde el último año en que efectuó labores de auditoría externa en la entidad contratante."

El en caso de las compañías de Seguros y Compañías de Reaseguros, en el Libro II, de las Normas para la aplicación de la Ley General de Seguros, en el Capítulo I, Título IX, establece lo siguiente:

“Corresponde a la junta general de accionistas o al organismo que haga sus veces, seleccionar la firma auditora externa, removerla de su función y designar su reemplazo dentro de los 30 días producida su ausencia definitiva. La designación se hará de entre una terna que le será presentada por la administración. La firma auditora externa será contratada por períodos de dos años, no pudiendo prestar sus servicios una misma entidad por más de tres períodos consecutivos”

Por esta razón es que Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., dentro de este segmento no tiene clientes que superen 5 años de permanencia en el

caso de Cooperativas y Financieras, y tampoco clientes que superen 3 años en el caso de Compañías de Seguro y Reaseguro.

**Cliente Tipo:** Clientes tipo ONG.

#### **Cuadro N° 15**

##### **Clientes recurrentes y nuevos tipo ONG**

<b>Rango</b>	<b>Número de Clientes</b>	<b>Porcentaje</b>
De 2 a 5 años	24	36,67%
De 6 a 8 años	7	23,33%
De 9 y 10 años	4	13,33%
Clientes nuevos (menos de un año)	20	26,67%
<b>Total</b>	<b>55</b>	

**Fuente:** reporte de facturación Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

#### **Independencia**

Al igual que todos los clientes de Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., se aplica la política de control de calidad referente a la independencia.

El total de clientes recurrentes en el servicio de auditoria suma al 2012, 151, y representa en monto US \$ 495.555, que significa el 86%, del total de la facturación del servicio de auditoría, y representan el 67% por ciento del total de facturación de la compañía.

### Modalidad de Facturación:

Para el caso de ONG, Organismos Internaciones y Proyectos, la modalidad establecida en la carta de compromiso es la siguiente:

#### Cuadro N° 16

##### Modalidad de Facturación clientes de auditoría tipo ONG

Tipo de Actividad	Porcentaje de Facturación / Reconocimiento de Ingresos
Firma del Contrato/Carta Compromiso	50%
Entrega de Informes Definitivos / Reportes / a satisfacción del cliente	50%

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

### 1.6.2 Servicios de Consultoría

#### Definición de Consultoría

La consultoría de empresas puede enfocarse como un servicio profesional o como un método de prestar asesoramiento y ayuda prácticos. Es indudable que se ha transformado en un sector específico de actividad profesional y debe tratarse como tal. Simultáneamente, es también un método de coadyuvar con las organizaciones y el personal de dirección en el mejoramiento de la gestión y las prácticas empresariales, así como del desempeño individual y colectivo.<sup>20</sup>

<sup>20</sup> M., KUBR. (2008). *La consultoría de empresas. Guía para la profesión*. México: Ed. Limusa Noriega Editores. p. 4.

### **Consultoría Gerencial y Financiera**

Consiste en el servicio orientado a mejorar o mantener herramientas de control gerencial que requiere el cliente, dentro de estas Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., brinda el servicio de consultoría en los siguientes ámbitos:

- Consultoría sobre planeación estratégica y planes de negocios.
- Acompañamiento en la elaboración de herramientas de control: presupuestos y flujos de caja.
- Acompañamiento en la elaboración de manuales de: control interno y de procesos.
- Acompañamiento en la implementación de Normas Internacionales de Información Financiera NIIF.
- Elaboración de Políticas Contables bajo NIIF.

### **Consultoría Fiscal**

Consiste en el servicio orientado a las siguientes áreas:

- Elaboración de Anexos e Informes de Precios de Transferencia
- Planeación Fiscal
- Certificación de Gastos del exterior

Crowe Horwath International, es un network, principalmente especializado en servicios de auditoría, por lo que no ha elaborado manuales, estándares o formatos, para encargos de consultoría de cualquier tipo, sin embargo de ello existen firmas especializadas en el área de consultoría en la región de Latinoamérica, como es la firma Despacho Lara Eduarte S.C., firma miembro de Crowe Horwath en Costa Rica, y es justamente en esta firma, que Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., se apoya para ciertos encargos de consultoría.

#### 1.6.2.1 Clientes Actuales en el servicio de Consultoría

Al 31 de Diciembre del 2012, Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., presenta la siguiente nómina de clientes en cantidad y monto:

#### **Cuadro N° 17**

##### **Clientes actuales del servicio de consultoría**

<b>Tipo de Cliente</b>	<b>Número de Clientes</b>	<b>Facturación</b>
Consultoría Gerencial y Financiera	32	US \$ 126.160,81
Consultoría Fiscal	13	US \$ 35.287,6
<b>TOTAL</b>	<b>45</b>	<b>US \$ 161.448,41</b>

**Fuente:** Estados Financieros Willi Bamberger y ASOCIADOS CÍA.Ltda.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

El total de la facturación en el servicio de consultoría (US \$ 161.448,41) representó el 22% de los ingresos de la Compañía., al 31 de Diciembre del 2012.



## Modalidad de Facturación

Para el caso del servicio de consultoría, los compromisos se pactan de la siguiente manera, por política de control de la compañía:<sup>21</sup>

### Cuadro N° 18

#### Modalidad de Facturación clientes de Consultoría

Tipo de Actividad	Porcentaje de Facturación / Reconocimiento de Ingresos
Firma del Contrato/Carta Compromiso	50%
Entrega de Informes Definitivos / Reportes / a satisfacción del cliente	50%

**Fuente:** Estados Financieros Willi Bamberger y ASOCIADOS CÍA.Ltda.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

Dentro de este grupo de clientes, estos se clasifican en dos tipos:

- Clientes Recurrentes
- Clientes Nuevos

### Clientes Recurrentes y Clientes Nuevos

De acuerdo con la investigación efectuada, Clientes Recurrentes se refiere a aquéllos clientes que se han mantenido en la cartera de Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., al menos desde el año 2010, es decir tienen como mínimo 2 años de permanencia como clientes fijos hasta finalizado el periodo al 31 de Diciembre del 2012.

<sup>21</sup> WILLI BAMBERGER Y ASOCIADOS C. LTDA. (2013 -2016). *Op. Cit.*

Clientes Nuevos se refiere a aquéllos que tienen permanencia de menos de un año como tales, es decir aún no han renovado sus contratos para el ejercicio que empieza a partir del 1 de enero del 2013.

En el siguiente cuadro se presenta el número de clientes recurrentes que incluye el número de años de permanencia en la compañía, en el servicio de consultoría:

**Cliente Tipo:** Consultoría Fiscal

#### **Cuadro N° 19**

##### **Clientes recurrentes y nuevos Consultoría Fiscal**

<b>Rango</b>	<b>Número de Clientes</b>	<b>Porcentaje</b>
De 2 a 5 años	17	70,83%
Clientes nuevos (menos de un año)	7	29,17%
<b>Total</b>	<b>24</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Reporte de facturación Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

#### **Independencia**

Al igual que todos los clientes de Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., se aplica la política de control de calidad referente a la independencia.

**Cliente Tipo:** Consultoría Gerencial y Financiera

**Cuadro N° 20**

**Cientes recurrentes y nuevos Consultoría Gerencial y Financiera**

<b>Rango</b>	<b>Número de Clientes</b>	<b>Porcentaje</b>
De 2 a 5 años	17	62,96%
Cientes nuevos (menos de un año)	10	37,04%
<b>Total</b>	<b>27</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Reporte de facturación Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

**Independencia**

Al igual que todos los clientes de Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., se aplica la política de control de calidad referente a la independencia.

El total de clientes recurrentes en el servicio de consultoría suma al 2012, 34, y representa en monto US \$ 101.230, que significa el 63%, del total de la facturación del servicio de consultoría, y representan el 14% por ciento del total de facturación de la compañía.

## **Ventajas y Desventajas de los Clientes Recurrentes de Auditoría y Consultoría**

### **Ventajas**

Dentro de estas se encuentran:

- Conocimiento amplio del cliente por parte de la firma, por lo que reduce horas en la fase de planificación (conocimiento del cliente, reuniones iniciales, levantamiento de información); este proceso en un cliente nuevo podría tardar de 6 a 8 horas. De tal manera se vuelve el servicio más eficiente.
- Conocimiento de áreas críticas<sup>22</sup>; y áreas de riesgo; lo cual de acuerdo con el proceso de planificación en un cliente nuevo podría tardar de 8 a 10 horas, así mismo el servicio se vuelve más eficiente.
- Confianza establecida por la relación proveedor – cliente, cliente – proveedor, mantenida por más de un período. El encargo de auditoría y el encargo de consultoría ambos están ligados íntimamente a la confianza, requerimientos éticos y al prestigio. Dentro de este parámetro también se encuentra las buenas referencias que otorgan los clientes recurrentes; que repercute en la

---

<sup>22</sup> NIA 330. *Respuestas del auditor a los riesgos valorados.*

baja inversión en gastos de promoción y publicidad para incrementar ventas.

- Se otorga a los clientes recurrentes una única política de crédito de que no sobrepasa los 30 días.

### Desventaja

A continuación se describe:

- Honorarios estandarizados, situación que de acuerdo con la investigación efectuada, no son susceptibles de incrementar, a continuación el resumen:

### Cuadro N° 21

**Tabla explicativa de porcentaje de clientes recurrentes que han tenido un incremento de honorarios en más del 5 %**

Número de Clientes Recurrentes	Número de Clientes con Honorario estandarizado desde el 2009	Número de clientes Recurrentes cuyo honorario se ha incrementado en más del 5% (i)	Porcentaje de clientes recurrentes que han tenido incremento en más del 5%
178	165	13	7%

**Fuente:** Reporte de Clientes histórico 2009 - 2012

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

- (i) Solamente 13 clientes recurrentes han tenido un incremento en más del 5% <sup>23</sup>, durante los períodos 2009 – 2012, que representa el 7% del total de clientes recurrentes.

<sup>23</sup> [www.bce.fin.ec]. *Inflación máximo entre los períodos 2009 – 2012.*

El 93% de los clientes recurrentes solamente sufren un incremento de honorarios igual al porcentaje anual estimado de inflación establecida al final de cada período.

Esto implica que sin importar el crecimiento en Activos, Ingresos Operaciones y Transacciones, el cliente usa el poder para mantener el precio estandarizado del honorario en períodos pasado, con poca probabilidad de que estos honorarios se ajusten a la nueva realidad del cliente y a las horas adicionales en que se van a incurrir en el mismo.

### **Ventajas y Desventajas de los Clientes Nuevos de Auditoría y Consultoría**

#### **Ventajas**

- Posibilidad de establecer honorarios competitivos y sobre todo acordes al número de horas incurridas en el servicio de auditoría.
- Incremento de cartera de clientes adicionales a los clientes recurrentes que permite acrecentar el prestigio de la firma.

#### **Desventajas**

- Incursión de horas adicionales en la fase de planeación que muchas veces sobrepasan las estimadas en las tareas de Conocimiento del Cliente, Evaluación de Riesgos de la Compañía.

### 1.6.3 Resumen de Porcentaje de participación de los clientes sobre las Ventas

**Cuadro N° 22**

Servicio/Tipo de Cliente	Porcentaje sobre el total de ingresos	Valor
Auditoría	78%	US \$ 578.925
Consultoría	22%	161.448
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>740.373</b>

**Fuente:** Reporte de Cartera al 31 de Diciembre del 2012.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

### 1.6.4 Resumen de Porcentaje de participación de los clientes recurrentes y nuevos sobre las Ventas

**Cuadro N° 23**

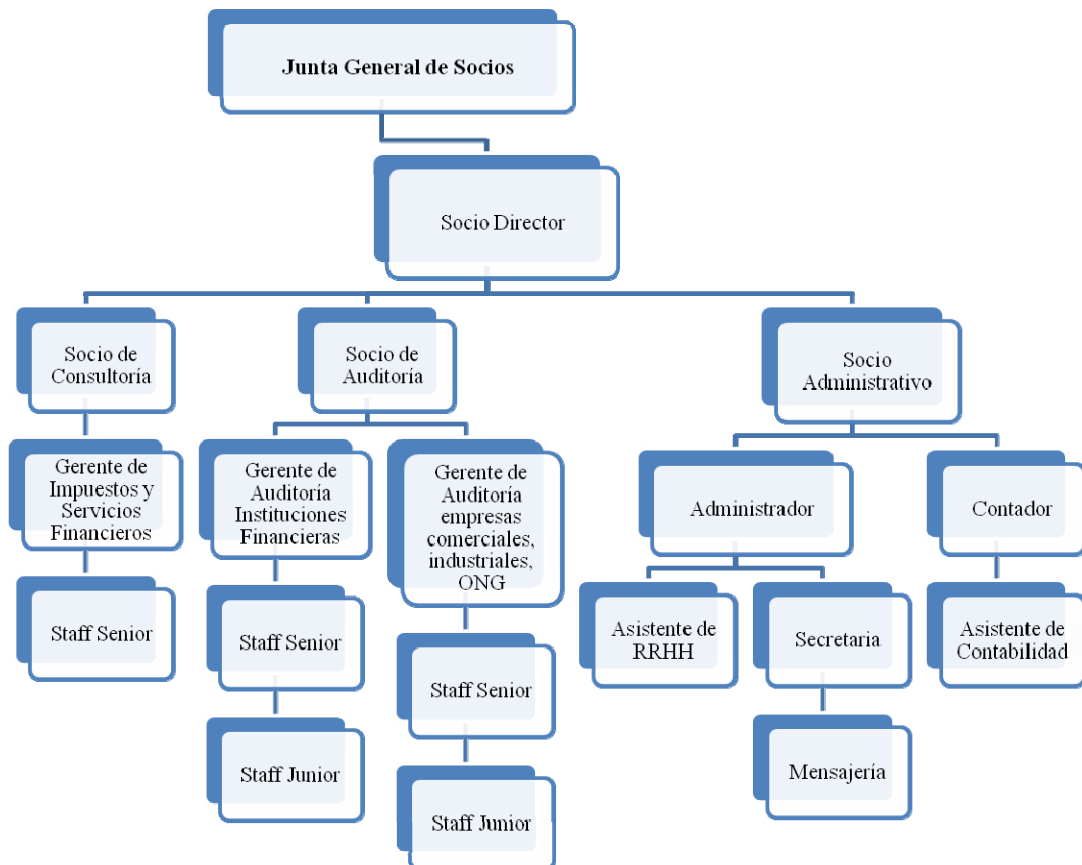
Servicio/Tipo de Cliente	Porcentaje sobre el total de ingresos	Valor
Auditoría/Recurrentes	67%	US \$ 495.555
Consultoría/Recurrentes	14%	101.230
Auditoría/Nuevos clientes	11%	83.370
Consultoría/Nuevos clientes	8%	60.218
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>740.373</b>

**Fuente:** Reporte de Cartera al 31 de Diciembre del 2012.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

## 1.7 ORGANIGRAMA FUNCIONAL

**Gráfico N° 5**



**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

### 1.7.1 Funciones del Personal

#### Socios

En total son 4. Los socios forman parte de la Junta, y son los encargados de tomar decisiones de todo tipo, de elaborar y controlar el presupuesto por áreas de servicio: Auditoría, Consultoría, cada socio controla la ejecución del presupuesto, el socio también es el encargado de liderar el personal, de conformidad con el organigrama funcional.



El socio establece los honorarios para cada encargo.

Como tal atiende las entrevistas iniciales, de entrega de informes y es la persona de contacto en todas las fases del encargo con el cliente.

El socio administrativo, se encarga de todas las funciones relacionadas con el control del personal como son permisos, atrasos, presupuestos para uniformes, capacitaciones anuales, contratación, evaluación del desempeño. El socio administrativo tiene a su cargo también las funciones de cobranzas, a través del staff administrativo, secretaria y mensajería.

### **Gerentes**

Actualmente existen tres gerentes en Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., uno para consultoría en impuestos y financiera; y dos para el área de auditoría. El gerente cumple las funciones de planeación de los encargos así como el control de calidad de los mismos, encargados de supervisar el proceso, y sobre todo tener un permanente contacto con los socios sobre el avance, terminación y complicaciones que pudieran existir durante el encargo.

El gerente hace las veces del socio en ausencia de este, y muchas veces incluso elabora el presupuesto de horas que se van a incurrir en un encargo puesto que el gerente es quien hace la evaluación de los riesgos en conjunto con el socio.

**Staff Senior**

Senior es el encargado de la ejecución del compromiso, el responsable de liderar el equipo en el campo y de completar las asignaciones otorgadas por el gerente y el socio. Elabora y concluye tareas específicas requeridas en la carta de compromiso y en el contrato con el cliente, también lidera al staff junior y otorga tareas que tienen como función cumplir con el contrato. El staff Senior al 2012, sumó 14 personas.

**Administrador**

Es el encargado de la contratación del personal en conjunto con los Socios y Gerentes, el administrador hace las veces también de asistente del Socio Director; y como tal cumple funciones determinadas por este, elabora calendarios de actividades empresariales y deportivas, y lleva el control de los archivos físicos y tecnológicos de la oficina, se encarga del área de imagen de la firma, de la administración de la página web, de archivar de manera cronológica los boletines que se envían a los clientes, maneja la base de datos de los clientes.

**Contador**

Emite los estados financieros mensuales de Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., elaboración de declaraciones de impuestos y pagos al municipio, pago a proveedores, a cargo del proceso contable.

Elabora reportes para los socios por áreas uno para consultoría y otro para auditoría.

### **Asistente de Recursos Humanos**

A cargo de elaboración de contratos, cumplimiento con requerimientos del Ministerio de Relaciones Laborales, actas de finiquito, avisos de entrada y salida al IESS, y evaluación del desempeño.

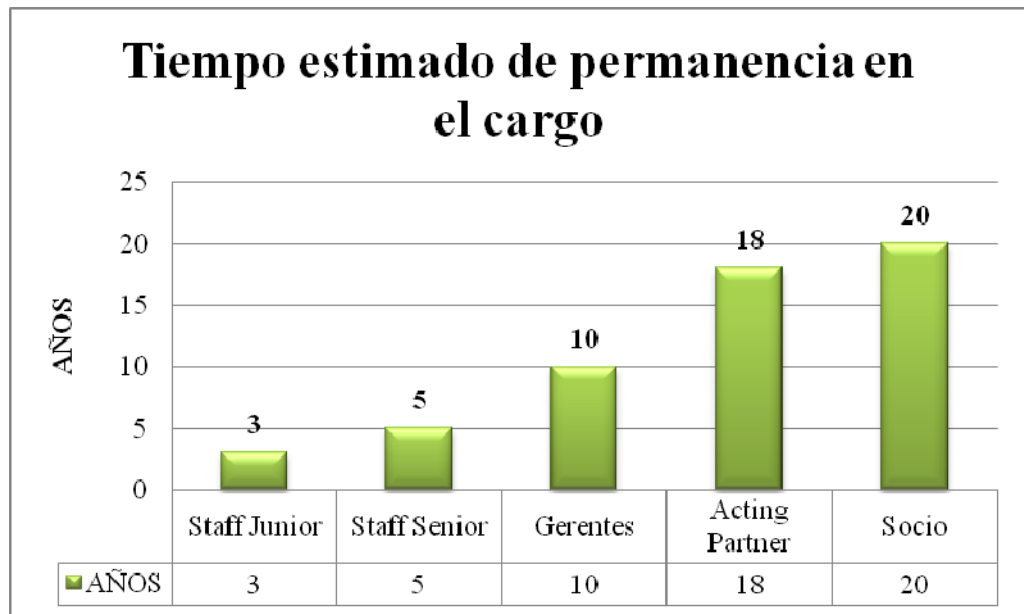
### **Staff Junior/Auxiliares/Secretarias**

Cumplimiento de tareas encargadas por los Senior y Gerentes en las diferentes áreas, emiten los informes impresos, archivan los reportes, y sobretodo custodian y elaboran papeles de trabajo que soportan los informes. En total suman 15 personas al 2012.

### **Mensajero**

Labores de encomienda, cobranzas, pagos de impuestos en ventanillas, entrega de informes físicos.

El total de personal de Willi Bamberger y Asociados al 2012, es de 38 personas.

**Gráfico N° 6**

**Fuente:** Plan de Carrera estimado desarrollado por Crowe Horwath International (Plantilla CHIAT).

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

La plantilla “Crowe Horwath International Audit Methodology – CHIAT”; sugiere en base a la experiencia de otras firmas miembro en otros países que esta es la distribución adecuada del tiempo de permanencia en cada cargo, que para someter a un ascenso a cada persona es necesario aplicar un estudio de evaluación del desempeño.

Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., aplica el estudio de evaluación del desempeño a partir del 2011. Se estima que el plan de carrera podría durar hasta 20 años, sin embargo son cifras estimadas de acuerdo a las destrezas y capacidad reveladas en el estudio de evaluación del desempeño, este plan de carrera puede ser inferior o incluso mayor.

Una vez que se admita un socio, este podría jubilarse en la firma si así lo decidiera.

1.8 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA DE WILLI BAMBERGER Y ASOCIADOS CÍA. LTDA. AL 2012

**Cuadro N° 24**

<b>WILLI BAMBERGER Y ASOCIADOS CÍA. LTDA.</b> <b>ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA COMPARATIVO</b> <b>AL 31 DE DICIEMBRE</b> <b>(expresado en dólares estadounidenses)</b>		
	31/12/2011	31/12/2012
<b>ACTIVOS</b>		
<b>Activos corrientes</b>		
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	53.597,20	63.488,48
Cuentas por Cobrar Comerciales	127.955,59	116.773,70
Provisión de Cuentas Incobrables	(529,97)	(1.366,38)
Anticipos Proveedores	806,06	1.998,43
Activos por Impuestos Corrientes	22.904,15	41.742,47
Otras Cuentas por Cobrar	16.908,81	34.550,45
Activos Intangibles	-	-
<b>Total Activos corrientes</b>	<b>221.641,84</b>	<b>257.187,15</b>
<b>Activos no corrientes</b>		
Propiedad, Planta y Equipo	176.437,92	203.241,28
Depreciación Acumulada	(131.226,55)	(126.495,14)
<b>Total Activos no corrientes</b>	<b>45.211,37</b>	<b>76.746,14</b>
<b>Activos Totales</b>	<b>266.853,21</b>	<b>333.933,29</b>
<b>PASIVOS</b>		
<b>Pasivos corrientes</b>		
Cuentas por Pagar Comerciales	29.110,76	30.654,46
Pasivos por impuestos corrientes	11.037,13	16.411,85
Obligaciones Laborales Corrientes	20.102,49	44.748,70
Otras Cuentas por Pagar	48.575,31	32.482,89
<b>Total Pasivos corrientes</b>	<b>108.825,69</b>	<b>124.297,90</b>
<b>Pasivos no corrientes</b>		
Obligaciones Laborales no Corrientes	124.767,09	127.543,71
<b>Total Pasivos no corrientes</b>	<b>124.767,09</b>	<b>127.543,71</b>
<b>Pasivos Totales</b>	<b>233.592,78</b>	<b>251.841,61</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
Capital Social	1.000,00	1.000,00
Reservas	3.439,80	3.439,80
Utilidades Acumuladas	25.478,70	28.820,63
Utilidad del Ejercicio	3.341,93	48.831,25
<b>Patrimonio Total</b>	<b>33.260,43</b>	<b>82.091,68</b>
<b>Pasivo y Patrimonio Total</b>	<b>266.853,21</b>	<b>333.933,29</b>

**WILLI BAMBERGER Y ASOCIADOS CÍA. LTDA.**  
**ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES E ÍNDICES FINANCIEROS**  
**2012 – 2011**

(expresado en dólares estadounidenses)	<b>DATOS HISTÓRICOS</b>	
	<b>31/12/2012</b>	<b>31/12/2011</b>
Ingresos	740.373,41	655.249,59
Costo de Ventas del Servicio	(588.464,19)	(481.503,89)
<b>Ganancia Bruta</b>	<b>151.909,22</b>	<b>173.745,70</b>
Gastos Operacionales	(71.121,68)	(165.487,39)
<b>Utilidad antes de participación trabajadores e impuesto a la renta</b>	<b>80.787,54</b>	<b>8.258,31</b>
Participación Trabajadores	(12.118,13)	(1.238,75)
Impuesto a la Renta Corriente	(19.838,16)	(3.677,63)
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	<b>48.831,25</b>	<b>3.341,93</b>
<b>ÍNDICES FINANCIEROS</b>		
Relación Costo de Ventas a Ventas	79%	73%
% Crecimiento en Ventas	12,99%	
% Margen Bruto	20,52%	26,52%
% Margen Operativo	10,91%	1,26%
% Margen Neto	6,60%	0,51%
índice de Liquidez	2,07	2,04
ROE	59,48%	10,05%
ROA	14,62%	1,25%
Rentabilidad del Capital	4883,12%	334,2%
Capital de Trabajo	132.889,25	112.816,15
Endeudamiento	0,50	0,49
Rotación de Cuentas por Cobrar	58	71

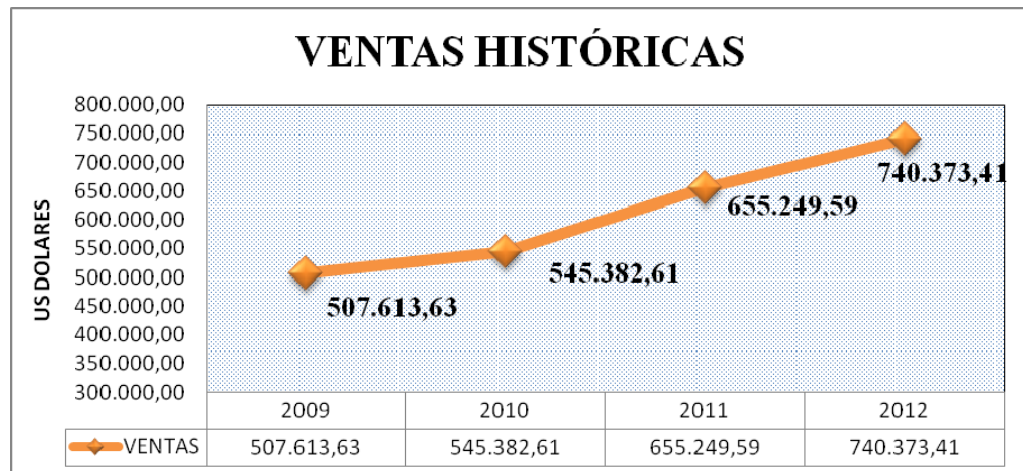
**Fuente:** Estados Financieros Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

### **Análisis**

Se puede describir lo siguiente:

- Las ventas crecieron en un 12,99% en el 2012, con relación a las ventas en el 2011. El incremento de ventas ha tenido una tasa de crecimiento constante desde el año 2009, siendo la evolución la siguiente:

**Gráfico N° 7****Detalle de Ventas Históricas 2009 - 2012**

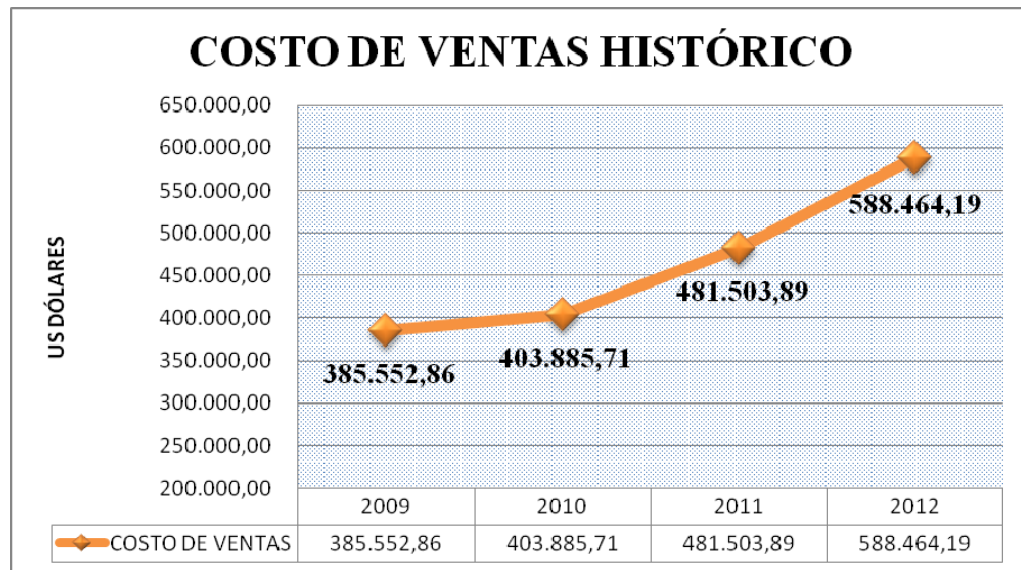
**Fuente:** Estados Financieros Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

El incremento más importante se vió reflejado en los períodos 2010 y 2011, esto debido a la creciente demanda en servicios de consultoría (acompañamiento en la adopción de NIIF); que fue del 20,14%.

Haciendo un análisis histórico la tasa de crecimiento constante, es igual al 9,90% entre el 2009 y 2012.

- El costo de ventas corresponde al 2012; al 79% y 73% en el 2011, corresponde a los sueldos del personal de auditoria, consultoría y administrativo, así como también movilización a provincias, hospedaje, y honorarios pagados a terceros. Es razonable con respecto del análisis del costo de ventas histórico para períodos precedentes, que se presenta a continuación:

**Gráfico N° 8****Detalle de Costo de Ventas Histórico**

**Fuente:** Estados Financieros Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

Desde el 2009, los costos de ventas, representan entre el 73% y 79% del total de las ventas, lo cual es adecuado y razonable.

- El margen neto (Utilidad Neta/Ventas), mejora en el 2012 que asciende a 6,60%; esto debido a que en el 2011 y años anteriores, existió la política de que los socios emitían facturas al final del período como “Servicios Profesionales”, por el valor estimado de sus dividendos; situación que fue cambiada y estipulada en el manual de control de calidad de Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., a partir del 1 de Enero del 2012. Este gasto fue reconocido dentro del rubro “Gastos Operacionales”, por esa razón es que en el 2012, hay un decremento importante de este gasto, aumentando el margen operativo (Utilidades antes de impuestos/Ventas), de 1,26% en el 2011 a 10,91% en el 2012.



- El índice de liquidez (Activo Corriente / Pasivo Corriente), es de 2.07 veces en el 2012, lo cual es adecuado, quiere decir que la compañía es apta para cubrir las obligaciones corrientes de corto plazo, igual situación se aprecia en el remante de capital de trabajo que al 2012 suma US \$ 132.889.
- La compañía no requiere de endeudamiento externo, ya que las ventas al ser el 81% de clientes recurrentes tienen como plazo de crédito 30 días, y en ese tiempo estimado se recupera el efectivo.
- La deuda más importante a largo es aquella referente a la jubilación patronal y desahucio que al 2012, es US \$ 124.767, esto debido a que la compañía tiene personal de 15 y 20 años, a pesar de ello el pasivo es excesivo, considerando que dentro de ese rango solamente se encuentran 3 personas, incluido uno de los socios, y el total del pasivo acumulado de las 3 suma: US \$ 90.929,00, que representa el 72 % del total del pasivo. Se tomará la política contable (NIC 8),<sup>24</sup> a partir del 2013, para no incrementar este pasivo que esta acumulado.

---

<sup>24</sup> NIC 8. *Norma Internacional de Contabilidad 8 – Políticas Contables, Estimaciones y Errores.*

## **2 PROYECCIONES DE VENTAS, COSTOS, GASTOS Y UTILIDADES**

### **2.1 PROYECCIONES DE VENTAS 2013 – 2016**

#### **2.1.1 Concepto de Pronóstico de Ventas**

Un pronóstico de venta es la estimación o previsión de las ventas de un producto (bien o servicio) durante determinado período futuro. La demanda de mercado para un producto o servicio es el volumen total susceptible de ser comprado por un determinado grupo de consumidores, en un área geográfica concreta, para un determinado período, en un entorno definido de marketing y bajo un específico programa de marketing.<sup>25</sup>

Los pronósticos son indicadores de realidades económico-empresariales (básicamente la situación de la industria en el mercado y la participación de la empresa en ese mercado). El pronóstico determina qué puede venderse con base en la realidad, y el plan de ventas permite que esa realidad hipotética se materialice, guiando al resto de los planes operativos de la empresa.

---

<sup>25</sup> J., MARIN y W., KETELHOHN. (2008). *Fusiones y Adquisiciones en la Práctica*. México: Cengage Learning Editores S.A. p. 230.

## 2.1.2 Métodos de Pronóstico de Ventas

De acuerdo con el autor del libro “Fusiones y Adquisiciones en la Practica” 2008, José Marín, existen dos métodos para pronosticar o proyectar ventas, estos son:

### 2.1.2.1 Métodos Cuantitativos

Consiste en establecer herramientas para medir de manera cuantitativa el monto de las ventas en los períodos en los que se proyectarán las mismas, para aquello es importante considerar el análisis de los siguientes factores:

**Análisis de los factores de mercado:** La demanda de un producto o servicio siempre se relaciona con el comportamiento de ciertos factores de mercado. Al ser esto cierto, podemos determinar una estimación de venta estudiando los factores relacionados con el producto o servicio.

**Análisis de ventas históricas y la tendencia:** Consiste en pronosticar teniendo en cuenta las ventas y demanda del pasado, considerando factores del momento. No necesariamente el pronóstico es positivo.

Características de los Pronósticos Cuantitativos:

Los pronósticos casi siempre son incorrectos. Lo importante es centrarnos en el error esperado de cada pronóstico.

- Los pronósticos son más precisos para grupos o familias de artículos. Casi siempre es más fácil desarrollar un buen pronóstico para una línea de productos que para un producto individual, ya que los errores tienden a cancelarse entre sí a medida que se les agrupa.
- Los pronósticos son más precisos cuando se hacen para periodos cortos. Son menos las perturbaciones potenciales respecto del futuro próximo que pueden impactar en la demanda de productos y servicios. La demanda en periodos futuros más amplios casi siempre resulta menos confiable.
- Los pronósticos no son sustituto de demanda calculada, si se cuenta con información de la demanda real no tiene caso obtener pronósticos.

#### 2.1.2.2 Métodos Cualitativos

Pronósticos generados a partir de información que no contiene una estructura analítica bien definida. Este tipo de pronósticos resulta bastante útil cuando se cuenta con solamente con información histórica, y no se cuenta con ninguna otra variable.

Elementos utilizados en el método cualitativo de pronóstico de ventas:

**Encuesta de las intenciones del comprador:** Consiste en un relevamiento de opinión de deseos o expectativas sobre la compra de un producto o servicio.

Su limitación está dada por que una cosa es la intención de compra y otra la compra misma.

**Juicio de los ejecutivos:** puede ser acertado si los ejecutivos han sido competentes, y cuentan con información histórica fiable, pero por lo general se trata más de conjeturas.

**Juicio de consultores expertos:** se puede estimar las ventas a través de estudios de mercado, realizado por profesionales independientes.

#### Características de los Pronósticos Cualitativos

- El pronóstico se basa en el juicio personal o en alguna información cualitativa externa.
- El pronóstico es subjetivo. El mismo se sesga según la perspectiva optimista o pesimista que tengan las personas que diseñan la proyección.
- Permite obtener algunos resultados con bastante rapidez.
- En ocasiones constituye el único método disponible.
- Se suelen utilizar para productos individuales, o familias de productos pero rara vez para mercados completos.

### 2.1.3 Proyección de Ventas en Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda. 2013 - 2016

La compañía Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., ha establecido el rango de proyección de ventas para la valuación de la empresa para el período 2013 – 2016, por las siguientes razones:

- De acuerdo con el análisis efectuado en el Capítulo 1, literal 1.6.1.1 “Clientes actuales en el Servicio de Auditoría”, y literal 1.6.2.1 “Clientes actuales en el Servicio de Consultoría”, se determinó en base a información histórica que la mayor fuente de ingresos proviene de clientes recurrentes, los mismos que tienen el rango de permanencia como tales en un período comprendido entre 2 y 5 años, a continuación el cuadro explicativo:

#### Cuadro N° 25

##### Porcentaje de participación por segmento de los clientes controlados por Superintendencia de Compañías

Servicio: Auditoría Segmento: Clientes controlados por la Superintendencia de Compañías	Porcentaje de participación dentro del Total de clientes por cada segmento
Rango de permanencia como clientes: De 2 a 5 años	33,91 %

**Fuente:** Información Histórica Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

**Cuadro N° 26**

**Porcentaje de participación por segmento de los clientes controlados por  
Superintendencia de Bancos y Seguros**

<b>Servicio: Auditoría</b> <b>Segmento: Clientes controlados por la Superintendencia de Bancos y Seguros</b>	<b>Porcentaje de participación dentro del Total de clientes por cada segmento</b>
Rango de permanencia como clientes: De 2 a 5 años	100 %

**Fuente:** Información Histórica Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

**Cuadro N° 27**

**Porcentaje de participación por segmento de los clientes tipo ONG**

<b>Servicio: Auditoría</b> <b>Segmento: ONG, Organismo Internacional</b>	<b>Porcentaje de participación dentro del Total de clientes por cada segmento</b>
Rango de permanencia como clientes: De 2 a 5 años	36,67 %

**Fuente:** Información Histórica Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

**Cuadro N° 28**

**Porcentaje de participación por segmento de los clientes de Consultoría  
Gerencial**

<b>Servicio: Consultoría</b> <b>Segmento: Consultoría Gerencial y Financiera</b>	<b>Porcentaje de participación dentro del Total de clientes por cada segmento</b>
Rango de permanencia como clientes: De 2 a 5 años	62,96 %

**Fuente:** Información Histórica Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

**Cuadro N° 29**

**Porcentaje de participación por segmento de los clientes de Consultoría  
Fiscal**

<b>Servicio: Consultoría</b> <b>Segmento: Consultoría Fiscal</b>	<b>Porcentaje de participación dentro del Total de clientes por cada segmento</b>
Rango de permanencia como clientes: De 2 a 5 años	70,83 %

**Fuente:** Información Histórica Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

En cada segmento, la participación en ventas y número de clientes representa el porcentaje mayoritario.

- La segunda razón es debido a que la facturación de clientes recurrentes, representa el 81 % del total ingresos al 2012, con un monto total de US \$ 596.785 explicado en el Capítulo 1, literal 1.6.4. “Resumen de porcentaje de participación de los clientes recurrentes y nuevos sobre las ventas”; a continuación se presenta el siguiente cuadro:

**Cuadro N° 30**

**Facturación de Clientes Recurrentes**

<b>Servicio</b>	<b>Número de Clientes atendidos al 2012</b>	<b>Porcentaje de participación sobre el total de ventas</b>	<b>Valor</b>
Auditoría	151	67%	US \$ 495.555
Consultoría	34	14%	101.230
<b>Total</b>	<b>185</b>	<b>81%</b>	<b>596.785</b>

**Fuente:** Información Histórica Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez



Siendo así la situación actual de los clientes recurrentes, la Junta de Socios, decide dentro de su plan estratégico, definir un horizonte estimado de ingresos que oscila entre el 2013 – 2016.<sup>26</sup>

### **Metodología de Proyección de Ventas**

#### **Variables Utilizadas**

La metodología utilizada en la proyección de ventas, contiene características del método cuantitativo y del método cualitativo; ya que utiliza las siguientes variables y particularidades:

- La junta de socios, estima que los clientes recurrentes identificados al 2012, se mantendrán como tales durante los períodos 2013 – 2016, esto debido a la información histórica y fiable que poseen de los mismos. (método cualitativo)
- Utiliza el porcentaje de inflación para incrementar el monto de los honorarios de los compromisos y contratos del 2012. Esto debido a lo explicado en el Capítulo 1, Subtema 1.6 “Servicios que brinda la Compañía”; una de las desventajas de los clientes recurrentes es que de acuerdo con la investigación histórica, no se puede incrementar más que el porcentaje inflacionario a sus honorarios. (método cuantitativo)

---

<sup>26</sup> WILLI BAMBERGER Y ASOCIADOS C. LTDA. (2013 -2016). *Op. Cit.* p. 10-13

El porcentaje de inflación utilizado para incrementar los honorarios y compromisos del 2012, se determinó de la siguiente manera:

**Primer Paso:** Se investigó sobre el porcentaje de inflación acontecido en los períodos 2009 – 2012, y se estableció la variación porcentual para cada período, siendo estas:

**Cuadro N° 31**

**Evolución de la Inflación Histórica 2009 – 2012  
y Variación Porcentual Anual**

Año	Porcentaje de Inflación	Variación Porcentual Anual
2009	4,31%	
2010	3,33%	-29,43%
2011	5,41%	38,45%
2012	4,16%	-30,05%

**Fuente:** [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

Como se observa en el gráfico, el incremento más importante fue el acontecido entre los períodos 2010 y 2011, de igual manera el decremento más importante es aquel que se dio entre los períodos 2011 y 2012.

**Segundo Paso:** Se estableció un índice de crecimiento inflacionario estimado para los períodos 2013 – 2016, utilizando como la mediana entre el incremento porcentual máximo y el decremento inflacionario mínimo acontecido en el período 2009 – 2012, siendo así:

$$\begin{aligned} &\text{Índice de Crecimiento inflacionario} \\ &= \frac{\text{tasa inflación máxima} - \text{tasa inflación mínima}}{2} \end{aligned}$$

$$\text{Índice de Crecimiento inflacionario} = \frac{0,3845 - 0,30050}{2}$$

$$\text{Índice de Crecimiento inflacionario} = 0,042$$

**Tercer Paso:** Una vez establecido el Índice de Crecimiento Inflacionario, para los períodos 2013 – 2016, este se multiplica por la tasa de inflación del 2012, y el producto de esta operación, se suma a la tasa de inflación del 2012, y así de igual manera para los períodos 2013 – 2016, así:

$$\begin{aligned} &\text{Tasa de inflación estimada 2013} \\ &= (\text{tasa de inflación 2012} \times \text{índice de crecimiento inflacionario}) \\ &+ \text{tasa de inflación 2012} \end{aligned}$$

$$\text{Tasa de inflación estimada 2013} = (0,0416 \times 0,042) + 0,0416$$

$$\begin{aligned} &\text{Tasa de inflación estimada 2014} \\ &= (\text{tasa de inflación estimada 2013} \\ &\times \text{índice de crecimiento inflacionario}) \\ &+ \text{tasa de inflación estimada 2013} \end{aligned}$$

$$\text{Tasa de inflación estimada 2014} = (0,0433 \times 0,042) + 0,0433$$

$$\begin{aligned} &\text{Tasa de inflación estimada 2015} \\ &= (\text{tasa de inflación estimada 2014} \\ &\times \text{índice de crecimiento inflacionario}) \\ &+ \text{tasa de inflación estimada 2014} \end{aligned}$$

$$\text{Tasa de inflación estimada 2015} = (0,0452 \times 0,042) + 0,0452$$

$$\text{Tasa de inflación estimada 2015} = 4,71\%$$

$$\begin{aligned} &\text{Tasa de inflación estimada 2016} \\ &= (\text{tasa de inflación estimada 2015} \\ &\times \text{índice de crecimiento inflacionario}) \\ &+ \text{tasa de inflación estimada 2015} \end{aligned}$$

$$\text{Tasa de inflación estimada 2016} = (0,0471 \times 0,042) + 0,0471$$

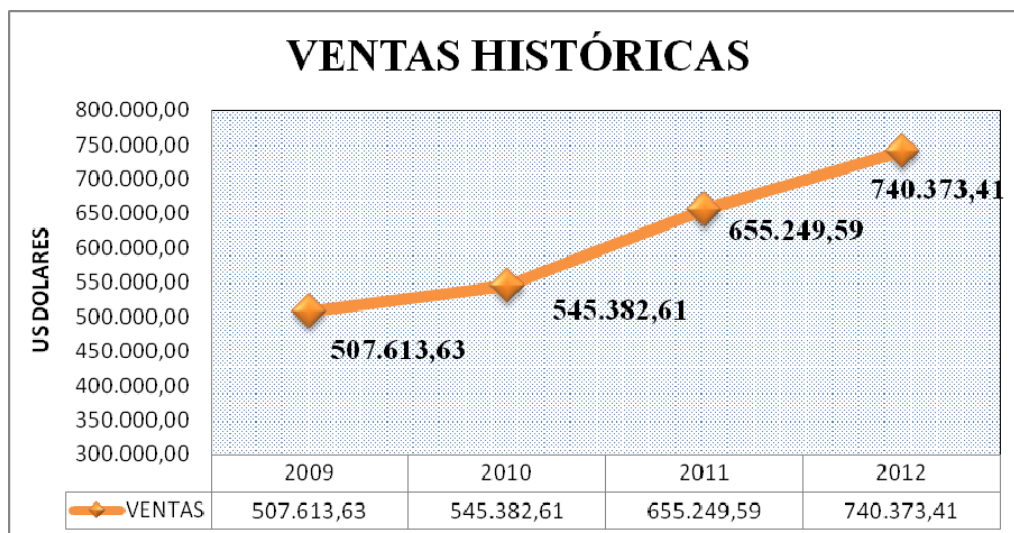
$$\text{Tasa de inflación estimada 2016} = 4,90\%$$

- Utiliza información histórica fiable sobre el comportamiento histórico de las ventas, para poder pronosticar una tendencia en los períodos 2013 – 2016. El índice que se utilizó es la tasa de crecimiento anual, y la tasa de crecimiento compuesta de los períodos 2009 – 2012. (Método Cuantitativo).

A continuación se explica la tasa de crecimiento anual y la tasa de crecimiento constante, y su aplicabilidad para pronosticar las ventas en los períodos 2013 – 2016:

**Gráfico N° 7**

**Detalle de Ventas Históricas 2009 - 2012**



**Fuente:** Información Histórica Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

## **Tasa de Crecimiento Anual (TCA):**

### **Concepto**

Una tasa de crecimiento anual, a veces se denomina porcentaje de cambio, tasa de crecimiento o la tasa de cambio, es un indicador útil para mirar si la cantidad de las ventas está creciendo o disminuyendo. La tasa de crecimiento porcentual puede ser utilizada en otros estudios, además de las ventas y de la población, como el empleo, el desempleo o los factores económicos. Cualquier número de una vez y el número de cualquier otro momento se puede poner en el cálculo para determinar la tasa de crecimiento.<sup>27</sup>

La tasa de crecimiento anual en las ventas se obtiene de la siguiente fórmula:

$$TCA = \left( \frac{VENTAS\ 2012}{VENTAS\ 2009} \right) - 1$$

De esta manera se obtiene la variación porcentual entre el valor de ventas del año actual y el valor de ventas del año anterior, a continuación el resumen:

---

<sup>27</sup> C., MOYER; Mc. GUIGAN y P., KLETLOW. (2005). *Administración financiera contemporánea*. México: International Thomson Editores. 9na. Edición. p. 827.

**Cuadro N° 32****Tasa de Crecimiento Anual en Ventas Históricas 2009-2012**

<b>Año</b>	<b>Tasa de Crecimiento anual en Ventas</b>
2009	----
2010	7,44%
2011	... 20,14%
2012	... 12,99%

**Fuente:** Información Histórica Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

El mayor crecimiento se dio entre los años 2010 y 2011, esto debido al incremento importante de facturación en el servicio de consultoría Acompañamiento en la implementación de NIIF, puesto que de acuerdo con Superintendencia de Compañías, las compañías llamadas del segundo grupo, adoptaron NIIF a partir del 1 de Enero del 2011, situación que incrementó el volumen de ventas en los porcentajes presentados. Para el año 2012, no se mantiene el mismo crecimiento puesto que el compromiso de consultoría se contrató por una única ocasión, en el 2012, adoptan NIIF y NIIF para PYMES las compañías llamadas del tercer grupo, obligadas desde el 1 de Enero del 2012, pero estas compañías son más pequeñas en volumen de ventas y operaciones comparadas con aquéllas del segundo grupo, por ende los honorarios cobrados por este servicio a estas entidades difiere de aquel cobrado en el 2011 a los clientes del segundo grupo que adoptó NIIF.

## Tasa de Crecimiento Anual Compuesta (TCAC)<sup>28</sup>

### Concepto

La tasa de crecimiento anual compuesta (TCAC) es un término específico de negocios e inversión para la ganancia anualizada lisa de una inversión sobre un periodo dado de tiempo.

La TCAC no es un término contable, pero se usa ampliamente, particularmente en industrias en crecimiento o para comparar las tasas de crecimiento de dos inversiones, debido a que la TCAC modera el efecto de volatilidad de retornos periódicos que pueden hacer irrelevantes las medias aritméticas. La TCAC se utiliza frecuentemente para describir el crecimiento sobre un periodo de tiempo de algunos elementos del negocio, por ejemplo, ingresos, costos y gastos.

Para el caso de establecer, una tasa de crecimiento compuesta, o constante entre los períodos 2009 – 2012 (4 años), se utilizó la siguiente fórmula:

$$TCAC = \left( \frac{VENTAS\ 2012}{VENTAS\ 2009} \right)^{\frac{1}{4}} - 1$$

El caso aplicado en Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., fue el siguiente:

$$TCAC = \left( \frac{740.373}{507.614} \right)^{\frac{1}{4}} - 1$$

$$TCAC = 10\%$$

---

<sup>28</sup> [<http://www.investopedia.com/terms/c/cagr.asp>]

Esto significa que durante los períodos 2009 – 2012, la compañía ha tenido un crecimiento anual compuesto, que representa el 10%.

### **Uso de la TCA y TCAC en las Proyecciones de Ventas 2013 – 2016**

#### **Uso del TCA**

La tasa de crecimiento anual, en el caso de Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., se distorsiona en el crecimiento en ventas para el periodo 2010 y 2011, esto debido a la particularidad que atrajo clientes del servicio de adopción de NIIF. Para los años 2013 al 2016, este crecimiento no tendrá el mismo nivel de crecimiento, esto debido a que en el 2012, las compañías del llamado tercer grupo fueron las que adoptaron NIIF, por ende los compromisos de consultoría, asesoría y acompañamiento, terminan entre el 2012 y 2013.

Para el 2014, el servicio decaerá porque el cumplimiento con Superintendencia de Compañías de los clientes termina, no quiere decir con esto que la compañía dejará de brindar el servicio<sup>29</sup> para los clientes que se hayan atrasado en su cumplimiento.

La junta de socios en su planeación estratégica, estima que no se mantendrá el mismo nivel de crecimiento que aconteció como por ejemplo en el 2011, que fue del 20,14%, o en el 2012 cuyo crecimiento en ventas respecto del año anterior fue de 12,99%. La junta de socios, decide que utilizar la tendencia que

---

<sup>29</sup> WILLI BAMBERGER Y ASOCIADOS C. LTDA. (2013 -2016). *Op. Cit.* p. 10-13



aconteció en períodos pasados, no es adecuado para estimar las ventas en períodos posteriores.

### **Uso del TCAC**

La tasa de crecimiento anual compuesta, utiliza el compendio de información histórica de ventas entre el 2009 y 2016, por ende es más conservador utilizar esta tasa en la proyección de ventas para los períodos 2013 – 2016.

En el Capítulo 1, literal 1.6.1.1., “Clientes actuales en el servicio de auditoría”, y en el literal 1.6.2.1., “Clientes actuales en el servicio de consultoría”, se explica que el compromiso de auditoría y el de compromiso de consultoría tiene el siguiente comportamiento, de conformidad con la modalidad de facturación:

**Compromiso de Auditoría:** clientes controlados por Superintendencia de Compañías y controlados por Superintendencia de Bancos y Seguros

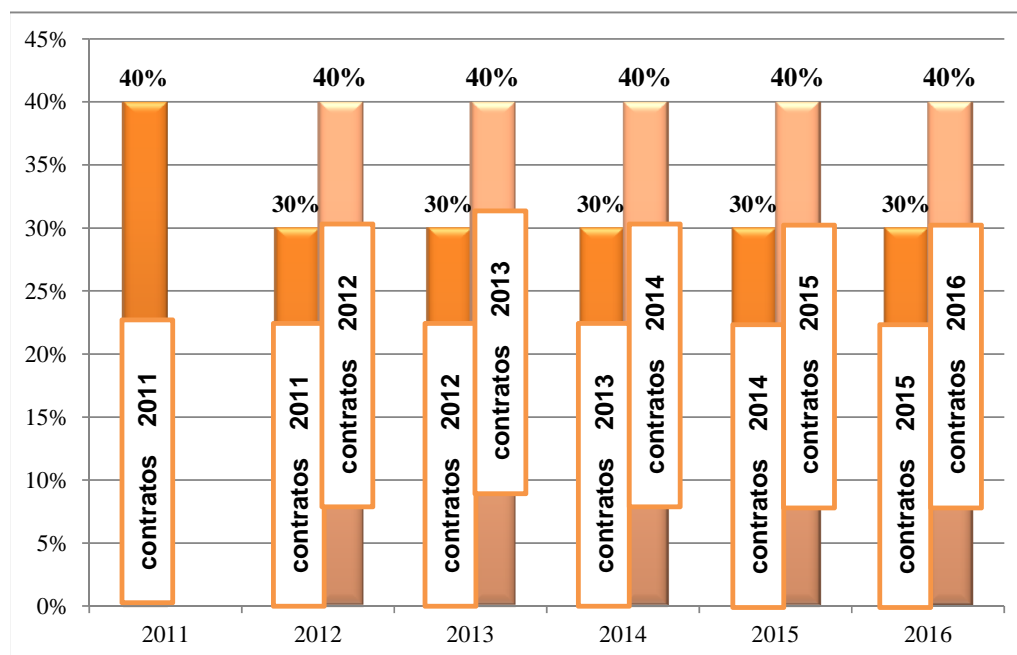
### **Modalidad de Facturación:**

**Cuadro N° 13**

<b>Tipo de Actividad</b>	<b>Porcentaje de Facturación / Reconocimiento de Ingresos</b>
Firma del Contrato	40%
Entrega y Discusión de Carta de Observaciones y Recomendaciones a la Gerencia (Interin)	30%
Entrega de Informe Definitivo al cierre	30%

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

**Gráfico N° 9****Comportamiento de la facturación en la línea del tiempo 2013 - 2016**

**Fuente:** Modalidad de facturación, de acuerdo al manual de Crowe Horwath International.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

**Compromiso de Auditoría:** ONG, Organismos Internacionales

**Compromiso de Consultoría:** Consultoría Financiera, Consultoría Fiscal

**Modalidad de Facturación:**

**Cuadro N° 18**

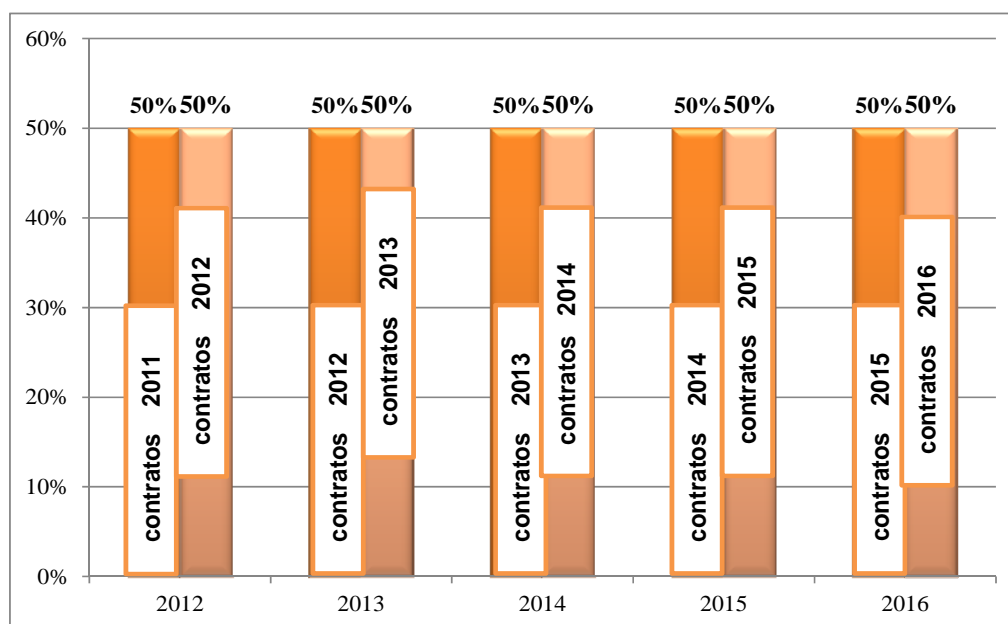
Tipo de Actividad	Porcentaje de Facturación / Reconocimiento de Ingresos
Firma del Contrato/Carta Compromiso	50%
Entrega de Informes Definitivos / Reportes / a satisfacción del cliente	50%

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

**Gráfico N° 10**

**Comportamiento de la facturación Consultoría Fiscal  
y Financiera 2013 - 2016**



**Fuente:** Modalidad de facturación, de acuerdo al manual de Crowe Horwath International.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

Debido a que la facturación de un período se encuentra limitada o depende del contrato o compromiso, es subjetivo utilizar como variable la tasa de crecimiento anual compuesta (TCAC); para pronosticar el comportamiento de las ventas para los períodos 2013 – 2016.

Se utiliza el TCAC determinado en los períodos 2009-2012 que fue del 10% como parámetro para estimar una tasa de crecimiento en función de los contratos y compromisos adquiridos en el 2012, siendo así conservadores y realistas en la aplicación de una estimación de crecimiento en ventas, esto por tres razones principales:

- El crecimiento en ventas 2009 – 2012, es atípico ya que se brindó servicios de acompañamiento en la adopción de NIIF, a clientes del

segundo y tercer grupo, situación de una sola ocasión y con repercusiones que no van más allá del 2013.

- La modalidad de facturación es un atenuante para no utilizar el TCAC como índice de estimación sobre la base del total de las ventas al 2012, sino más bien utilizar el TCAC como índice de estimación de incremento en ventas en base a los contratos y compromisos del 2012.
- Existen clientes que no cumplen con la modalidad de facturación explicada en los párrafos anteriores, puesto que son compromisos que se inician y terminan dentro del mismo ejercicio, a continuación un resumen de los datos históricos del 2012.

### **Cuadro N° 33**

#### **Servicios iniciados y terminados durante el 2012**

<b>Servicio</b>	<b>Total Contratado</b>	<b>Participación sobre las ventas</b>
<b>Auditoría</b>	US \$ 56.830	7,68 %
<b>Consultoría</b>	US \$ 19.520	2,64%

**Fuente:** Reporte de Facturación 2012, Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

Tal como la junta de socios administra la firma, y sin un plan de inversión en marketing y publicidad para los períodos 2013 – 2016, es subjetivo medir el efecto de incremento de los clientes tipo en los cuales se inicia y se termina un compromiso dentro del mismo período, a más de ello al 2012, estos clientes en auditoría solamente representaron el 7,68%, y el consultoría solamente el 2,64%.

De acuerdo a lo explicado anteriormente, el resumen de la aplicación del TCAC (10%) como factor de incremento en ventas, y la aplicación del Índice de Crecimiento Inflacionario (2013 – 2016), sobre el total de contratos y compromisos al 2012, fue el siguiente:

**Gráfico N°11**

**Ventas Estimadas 2013 - 2016**



**Fuente:** Cálculos realizados utilizando la tasa de crecimiento compuesta (TCA), y el Índice de Crecimiento Inflacionario aplicada a los contratos del 2012, manteniendo la misma base para cada año. (VER ANEXO)

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

Utilizando esta metodología, se determina un crecimiento constante adecuado a la realidad del mercado de firmas de auditoría y consultoría, a continuación se presenta la tasa de crecimiento anual (TCA), y tasa de crecimiento anual compuesta (TCAC), resultado de las ventas proyectadas.

**TCA de las Ventas Proyectadas:**

$$TCA = \left( \frac{VENTAS\ 2016}{VENTAS\ 2013} \right) - 1$$

**Cuadro N° 34****Tasa de Crecimiento Anual 2013 - 2016**

Año	Tasa de Crecimiento anual en Ventas Proyectadas
2013	3,51%
2014	4,07%
2015	3,38%
2016	... 2,74%

**Fuente:** Cálculos de estimaciones de Ventas 2013 – 2016

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

De acuerdo a toda la metodología aplicada y a las variables utilizadas, el crecimiento en ventas es más bien estático en los períodos de estimación de ventas.

**TCAC de las Ventas Proyectadas:**

$$TCAC = \left( \frac{VENTAS\ 2016}{VENTAS\ 2013} \right)^{\frac{1}{4}} - 1$$

$$TCAC = \left( \frac{847.043}{766.341} \right)^{\frac{1}{4}} - 1$$

$$TCAC = 2,53\%$$

Como se observa la tasa de crecimiento anual compuesta, es diferente a la TCAC determinada para los períodos 2009 – 2012, pero esto sucede porque las condiciones son diferentes para los períodos 2013 – 2016.

### **Situación del Mercado**

Se estima que la firma tendrá un incremento porcentual de 10% sobre el total de compromisos y contratos al 2012, así como también un incremento de la tasa de inflación estimada para los períodos 2013 – 2016, todo esto utilizando el supuesto de que los clientes recurrentes; se mantengan como tales de acuerdo a lo previsto en base a información histórica y estadística.

Los incrementos estimados toman en cuenta también la modalidad de facturación establecida por la compañía.

De esta manera, la compañía tampoco elabora un plan de marketing, promoción y publicidad que busque de manera significativa incrementar las ventas, estas podrían incrementarse aún más si se toma en cuenta la posible demanda de servicios de auditoría y consultoría.

### **Mercado Objetivo de Servicios de Auditoría**

El Mercado Objetivo de firmas de auditoría son aquellas compañías definidas en el Capítulo 1, que tienen obligación de contratar los servicios, a continuación se detalla:

**Cuadro N° 35****Mercado Objetivo Servicios de Auditoría**

<b>Tipo de Compañía</b>	<b>Numero</b>
Emisores de Valores	611
Bolsas de Valores	2
Casa de Valores	92
Fondos de Inversión	108
Negocios Fiduciarios	1211
Calificadores de Riesgo	8
Firmas de Auditoría calificadas para auditar entidades del mercado de valores	81
Compañías del Segundo Grupo NIIF	1.792
Compañías del Tercer Grupo NIIF	1.500
Instituciones del Sistema Financiero	119
<b>Total</b>	<b>5.524</b>

**Fuente:** Superintendencia de Compañías, Superintendencia de Bancos y Seguros.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

Todas estas compañías estarían obligadas de contratar servicios de auditoría externa de conformidad con lo requerido por Superintendencia de Compañías, Superintendencia de Bancos y Seguros.

Dentro de la posible demanda de servicios profesionales Willi Bamberger y Asociados, atiende a 170 clientes, que representan el 3,38% de la demanda disponible.

La proyección de ventas, no toma en cuenta a la demanda para estimar las mismas.



### **Mercado Objetivo de Servicios de Consultoría**

No existe estadística precisa sobre las compañías o incluso personas naturales que requieran servicios de consultoría.

Según el INEC “Instituto Nacional de Estadística y Censos”, y la investigación llevada a cabo en Mayo del 2012, con cifras al 31 de Diciembre del 2011, estableció que en el país existen 146.021 compañías, siendo la distribución la siguiente:

#### **Cuadro N° 36**

##### **Mercado Objetivo Servicios de Consultoría**

Total de Compañías que reportaron bajo NIIF	1.233
Total de Compañías que reportaron bajo NEC – Tercer Grupo de aplicación NIIF, NIIF PYMES	144.110
Total de Compañías bajo NIIF que no reportaron	559
Total Instituciones del Sistema Financiero	119
<b>Total de Compañías según el INEC</b>	<b>146.021</b>

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadística y Censos INEC

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

Este sería el total de compañías que de una u otra manera pudieran requerir de servicios de consultoría financiera y consultoría fiscal, Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., no toma en cuenta estos datos para estimar las ventas.

## 2.2 PROYECCIONES DE COSTOS Y GASTOS 2013 – 2016

### **Definición**

De acuerdo con Hernán Peña Noboa, autor del libro *Prácticas Presupuestarias para ejecutivos*, se define al presupuesto de Costos y Gastos como la inversión necesaria para obtener un producto o servicio final o el monto de gastos en que incurre una empresa por materia prima, mano de obra y carga fabril, para terminar de producir una cantidad de bienes en particular o un volumen de servicios determinado a prestar.

Los costos tienden a clasificarse en variables y fijos. Los variables son los que están intrínsecamente con la producción del mismo bien o servicio. Los indirectos, son los que están vinculados con la presentación del producto, o complementación del mismo.

### **Ventajas de los presupuestos**

Todos los administradores llevan a cabo alguna forma de planeación o presupuestación. A veces los planes y presupuestos no se formulan por escrito, en particular en las organizaciones pequeñas. Esto puede funcionar en una organización pequeña, pero conforme crece una organización, la planeación informal y vaga no es suficiente. Un sistema formal de presupuestación se vuelve algo más que una alternativa atractiva, se convierte en una necesidad”.<sup>30</sup>

---

<sup>30</sup> C., HORNGREEN. (1994). *Contabilidad Administrativa*. México: Prentice Hall. p. 251.

Tres ventajas principales del presupuesto, son que:

1. Al formalizar las responsabilidades de los administradores en la planeación, se ven obligados a pensar en el futuro.
2. Proporciona expectativas definitivas que son el mejor marco de trabajo para juzgar el desempeño subsiguiente.
3. Ayuda a los administradores a coordinar sus esfuerzos, de tal manera que los objetivos de la organización en conjunto sean congruentes con los objetivos de sus partes.

El presupuesto es la base para las proyecciones de Costos y Gastos, en el horizonte estimado por la administración en su planeación estratégica.

### **2.2.1 Proyecciones del Costo de Ventas 2013 - 2016**

#### **Metodología**

En el caso de Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., al ser una compañía de servicios, se ha definido los siguientes como costos de ventas.

**Cuadro N°37****Componentes del Costo de Ventas**

<b>Costos Sueldos</b>	Incluye el sueldo de todo el staff más remuneración variable
<b>Costo Décimo Tercero</b>	De acuerdo con la legislación ecuatoriana, representa el total de ingresos de una persona de un año
<b>Costo Décimo Cuarto</b>	De acuerdo con la legislación ecuatoriana es un sueldo básico anual
<b>Costo Fondos de Reserva</b>	Pagadero a partir del segundo año de labores en la compañía, que representa el total de ingresos de la persona percibidos en el año
<b>Costo Refrigerio y Transporte</b>	Corresponde a un estimado que se reconoce al staff senior y gerentes, por refrigerios y transporte
<b>Costo Aporte Patronal</b>	De acuerdo con la legislación ecuatoriana representa el 11,15% del ingreso de la persona mensual
<b>Movilización a Provincias, Honorarios Profesionales, Otros</b>	<p>Corresponde a los siguientes rubros:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Movilización de los auditores y consultores fuera de la ciudad no cubierta por el cliente</li> <li>• Gasto Combustibles</li> <li>• Gasto Servicio Celular</li> <li>• Honorarios Profesionales (contratos a terceros)</li> <li>• Sistema de Auditoría CaseWare</li> <li>• Página Web</li> <li>• Seguro Salud del personal</li> <li>• Pasantes</li> <li>• Seguro de Vehículos</li> <li>• Mantenimiento de Computadoras</li> <li>• Gastos de Gestión, Promoción y Publicidad</li> <li>• Fast Line</li> <li>• Inscripción IASB</li> <li>• Pasajes de Avión no cubiertos por el cliente</li> <li>• Viajes al exterior por capacitación</li> <li>• Movilización al aeropuerto de Tababela</li> <li>• Otros</li> </ul>

**Fuente:** Distribución de Costo de Ventas, presupuesto establecido en el plan estratégico 2013 – 2016

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

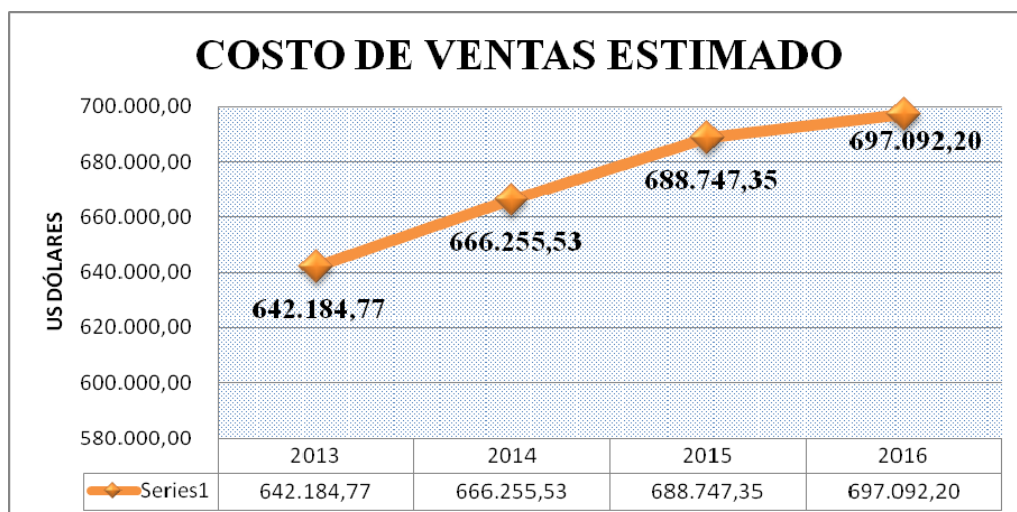
La metodología consiste en utilizar los presupuestos establecidos en la Planeación Estratégica de Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., para el horizonte de tiempo 2013 – 2016.

El componente más importante es el costo del personal, dentro del plan estratégico se encuentra que no es política de la firma el despido de personal, por tanto una de las características de este costo, es que se mantendrá constante durante la estimación para el período 2013 – 2016. El total de personas al 2012, es de 38, bajo esa perspectiva se mantiene los elementos básicos del costo. Así mismo se considera incremento de sueldos periódicamente, y también ascensos estimados en el período pronosticado esto en base a la evaluación de personal que se vaya a efectuar sobre el personal que se mantenga en la firma.

A continuación se presenta el gráfico explicativo de los presupuestos de costos estimados:

**Gráfico N° 12**

**Costo de Ventas Estimado 2013 - 2016**



**Fuente:** Estimación de Costo de Ventas para los períodos 2013 – 2016.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

La relación del Costo de Ventas a Ventas (Costo de Ventas / Ventas), para el período estimado es la siguiente:

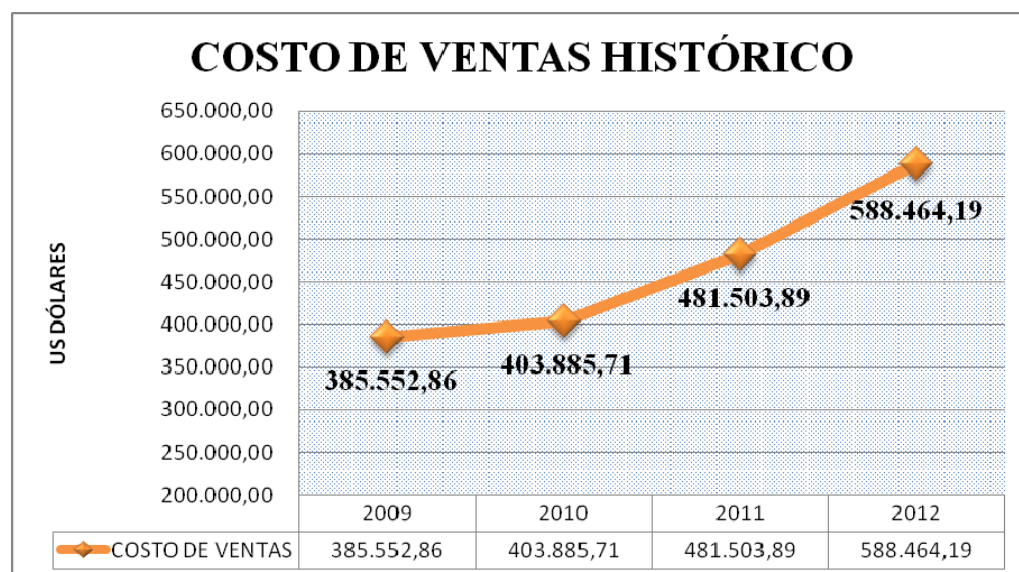
**Cuadro N° 38****Relación (Costo de Ventas/Ventas) 2013 - 2016**

<b>Año</b>	<b>Costo de Ventas / Ventas</b>
2013	83,80%
2014	84,69 %
2015	85,85%
2016	82,91%

**Fuente:** Cálculos efectuados con la información estimada.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

Como indicador de comparabilidad se toma en cuenta la información histórica que es la siguiente:

**Gráfico N° 8****Detalle de Costo de Ventas Histórico 2009 – 2012**

**Fuente:** Información Histórica 2009 - 2012

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

La relación del Costo de Ventas a Ventas (Costo de Ventas / Ventas), para este período fue la siguiente:

**Cuadro N° 39****Relación (Costo de Ventas/Ventas) 2009 - 2012**

<b>Año</b>	<b>Costo de Ventas / Ventas</b>
2009	75,95%
2010	74,06 %
2011	73,48%
2012	79,48%

**Fuente:** Cálculos efectuados con la información histórica

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

**2.2.2 Proyecciones del Gasto Operacional 2013 - 2016**

En el caso de Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., al ser una compañía de servicios, se ha definido los siguientes como gastos operacionales:

**Cuadro N° 4****Componentes del Gasto Operacional**

<b>Servicios Públicos</b>	Corresponde a gastos de Agua, Luz, Teléfono e Internet
<b>Franquicia Crowe Horwath International<sup>31</sup></b>	De acuerdo con el convenio establecido, se calcula así: <b>Fee Fijo:</b> US \$ 2.600,00 hasta el 2018, para firmas cuyo ingreso es inferior a US 2 millones. <b>Fee Variable:</b> 0.45% del total de las ventas, hasta el 2018, para las firmas cuyo ingreso es inferior a US 2 millones.
<b>Gasto Arriendos</b>	Comprende al contrato firmado con el propietario de la oficina, el mismo tiene una vigencia hasta el 2015. El monto es fijo desde el 2011, que corresponde a US \$ 1.200,00 mensuales. En el año 2016 tendrá un ajuste a US 1.400,00 El convenio firmado con el propietario es que este monto no variará hasta la vigencia del contrato.
<b>Gasto Depreciaciones</b>	Corresponde al gasto por depreciación, relacionado con la vida útil de los componentes de mobiliario y equipo que son los siguientes: Vehículos, 10 años Muebles y Enseres, 10 años Equipo de Oficina, 10 años Equipos de Computación, 3 años

**Fuente:** Distribución de Gastos Operacionales, presupuesto establecido en el plan estratégico 2013 – 2016

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

<sup>31</sup> Acuerdo reformado con Crowe Horwath International. Marzo 2011.

Los componentes del Gasto Operacional, corresponden a Gastos Fijos. A partir del 2013, no se reconocerá un gasto por Jubilación Patronal y Desahucio, puesto que el pasivo acumulado es excesivo, presentando un saldo acumulado de US \$ es US \$ 124.767, esto debido a que la compañía tiene personal de 15 y 20 años, a pesar de ello el pasivo es excesivo, considerando que dentro de ese rango solamente se encuentran 3 personas, incluido uno de los socios.

El pasivo actualmente cubre las obligaciones presentes de Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda.<sup>32</sup>

#### **Presupuesto de Servicios Públicos:**

Al ser un Gasto Fijo, se utiliza el incremento de tasa de inflación estimada, calculada también para estimar las ventas de los compromisos de clientes recurrentes, detallada en el literal 2.1.2 “Proyección de Ventas en Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda. 2013 – 2016”, obteniendo las siguientes tasas de inflación para los períodos estimados:

#### **Cuadro N° 41**

##### **Tasa de Inflación Estimada 2013 - 2016**

<b>Año</b>	<b>Tasa de Inflación Estimada</b>
2013	4,33%
2014	4,52%
2015	4,71%
2016	4,90%

**Fuente:** Cálculos estimados de inflación para los períodos 2013 – 2016

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

<sup>32</sup> MARCO CONCEPTUAL DE LAS NIIF. *Definición de Pasivo*. Párrafo 4.4



Una vez planteadas estas tasas de inflación, se presentan las estimaciones de gastos de servicios públicos para el período 2013 – 2016:

#### Cuadro N° 42

##### Estimaciones sobre gasto Servicios Públicos 2013:

		INCREMENTO INFLACIÓN	
COMPONENTE	TOTAL ANUAL 2012	4,33%	TOTAL ANUAL 2013
AGUA	240,00	10,40	250,40
LUZ	1.200,00	52,02	1.252,02
TELÉFONO	14.400,00	624,20	15.024,20
INTERNET	4.200,00	182,06	4.382,06
	<b>20.040,00</b>	<b>868,67</b>	<b>20.908,67</b>

**Fuente:** Datos Estimados utilizando como base histórica el 2012

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

#### Cuadro N° 43

##### Estimaciones sobre gasto Servicios Públicos 2014:

		INCREMENTO INFLACIÓN	
COMPONENTE	TOTAL ANUAL 2013	4,52%	TOTAL ANUAL 2014
AGUA	250,40	11,31	261,71
LUZ	1.252,02	56,55	1.308,57
TELÉFONO	15.024,20	678,60	15.702,80
INTERNET	4.382,06	197,93	4.579,98
	<b>20.908,67</b>	<b>944,39</b>	<b>21.853,07</b>

**Fuente:** Datos Estimados utilizando como base estimada del 2013

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

**Cuadro N° 44****Estimaciones sobre gasto Servicios Públicos 2015:**

		<b>INCREMENTO INFLACIÓN</b>	
<b>COMPONENTE</b>	<b>TOTAL ANUAL 2014</b>	<b>4,71%</b>	<b>TOTAL ANUAL 2015</b>
AGUA	261,71	12,32	274,03
LUZ	1.308,57	61,59	1.370,15
TELÉFONO	15.702,80	739,04	16.441,84
INTERNET	4.579,98	215,55	4.795,54
	<b>21.853,07</b>	<b>1.028,50</b>	<b>22.881,57</b>

**Fuente:** Datos Estimados utilizando como base estimada del 2014

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

**Cuadro N° 45****Estimaciones sobre gasto Servicios Públicos 2016:**

		<b>INCREMENTO INFLACIÓN</b>	
<b>COMPONENTE</b>	<b>TOTAL ANUAL 2015</b>	<b>4,90%</b>	<b>TOTAL ANUAL 2016</b>
AGUA	274,03	13,44	287,47
LUZ	1.370,15	67,19	1.437,35
TELÉFONO	16.441,84	806,32	17.248,17
INTERNET	4.795,54	235,18	5.030,71
	<b>22.881,57</b>	<b>1.122,13</b>	<b>24.003,70</b>

**Fuente:** Datos Estimados utilizando como base estimada del 2015

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

**Gasto Franquicia Crowe Horwath International**

En base al convenio; mantenido con Crowe Horwath International, las variables se mantendrán igual para los períodos 2013 – 2016, siendo el siguiente el resumen:

**Cuadro N° 46****Gastos Estimados Crowe Horwath 2013**

<b>CROWE HORWATH 2013</b>	
<b>FEE FIJO</b>	2.600,00
<b>PORCENTAJE FEE VARIABLE</b>	0,45%
<b>INGRESOS ESTIMADOS</b>	766.340,62
<b>TOTAL FEE VARIABLE</b>	3.448,53
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>6.048,53</b>

**Cuadro N° 47****Gastos Estimados Crowe Horwath 2014**

<b>CROWE HORWATH 2014</b>	
<b>FEE FIJO</b>	2.600,00
<b>PORCENTAJE FEE VARIABLE</b>	0,45%
<b>INGRESOS ESTIMADOS</b>	786.694,00
<b>TOTAL FEE VARIABLE</b>	3.540,12
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>6.140,12</b>

**Cuadro N° 48****Gastos Estimados Crowe Horwath 2015**

<b>CROWE HORWATH 2015</b>	
<b>FEE FIJO</b>	2.600,00
<b>PORCENTAJE FEE VARIABLE</b>	0,45%
<b>INGRESOS ESTIMADOS</b>	802.248,55
<b>TOTAL FEE VARIABLE</b>	3.610,12
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>6.210,12</b>

**Cuadro N° 49****Gastos Estimados Crowe Horwath 2016**

<b>CROWE HORWATH 2016</b>	
<b>FEE FIJO</b>	2.600,00
<b>PORCENTAJE FEE VARIABLE</b>	0,45%
<b>INGRESOS ESTIMADOS</b>	840.733,63
<b>TOTAL FEE VARIABLE</b>	3.783,30
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>6.383,30</b>

**Fuente:** Los datos de ingresos son aquéllos estimados para cada período, el dato de Fee Fijo y Fee Variable es aquel estipulado en el convenio firmado. Al ser un pago al exterior, en todos los casos se aplica como un gasto no deducible<sup>33</sup> de impuesto a la renta.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

<sup>33</sup> LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO.

### **Gasto Arriendos**

Se proyecta en base al contrato firmado, el cual estipula un valor fijo hasta el 2015, y en el 2016, un incremento a US \$1.400,00 mensuales.

El gasto es de US \$ 14.400,00 del 2013 al 2015, y en el 2016 es de US \$ 16.800,00

### **Gasto Depreciación**

Se calcula en base a las vidas útiles de los componentes de mobiliario y equipo al 2012 y también calculando la depreciación de los nuevos componentes adquiridos en el período 2013 – 2016, el resumen es el siguiente:

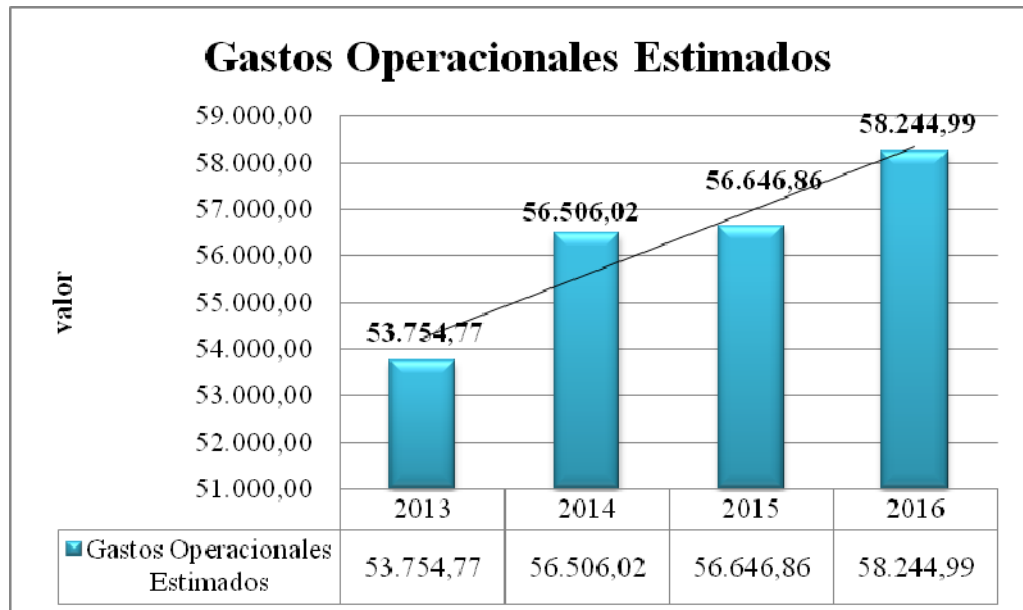
#### **Cuadro N° 50**

##### **Gasto Depreciación 2013 - 2016**

<b>AÑO</b>	<b>GASTO DEPRECIACIÓN</b>
2013	US \$ 12.397,57
2014	14.064,23
2015	13.055,10
2016	11.029,60

**Fuente:** Cálculos efectuados en base a la vida útil de los componentes

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

**Gráfico N°13****Evolución de los Gastos Operacionales Estimados**

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

El gasto operacional estimado, no tiene base de comparación, puesto que se aplica la política de control de calidad que incluye la repartición de dividendos a partir del 2012.

Los socios emitirán facturas al final del período como “Servicios Profesionales”, por el valor estimado de sus dividendos, a partir del 1 de Enero del 2012.

### 2.3 PROYECCIÓN DE UTILIDADES 2013 - 2016

De acuerdo con la siguiente definición establecida en el marco conceptual de las NIIF, la utilidad es el resultado de la diferencia entre ingresos y gastos:

Los estados financieros reflejan los efectos financieros de las transacciones y otros sucesos, agrupándolos en grandes categorías, de acuerdo con sus características económicas. Estas grandes categorías son los elementos de los estados financieros. Los elementos relacionados directamente con la medida de la situación financiera en el balance son los activos, los pasivos y el patrimonio. Los elementos directamente relacionados con la medida del rendimiento en el estado de resultados son los ingresos y los gastos.<sup>34</sup>

Las utilidades se presentan de conformidad con el estado de resultados integral estimado, para los períodos 2013 – 2016, estableciendo también como tal la tasa de 15% de participación trabajadores, y 22 % de impuesto a las ganancias a aplicable a partir del 2013:

---

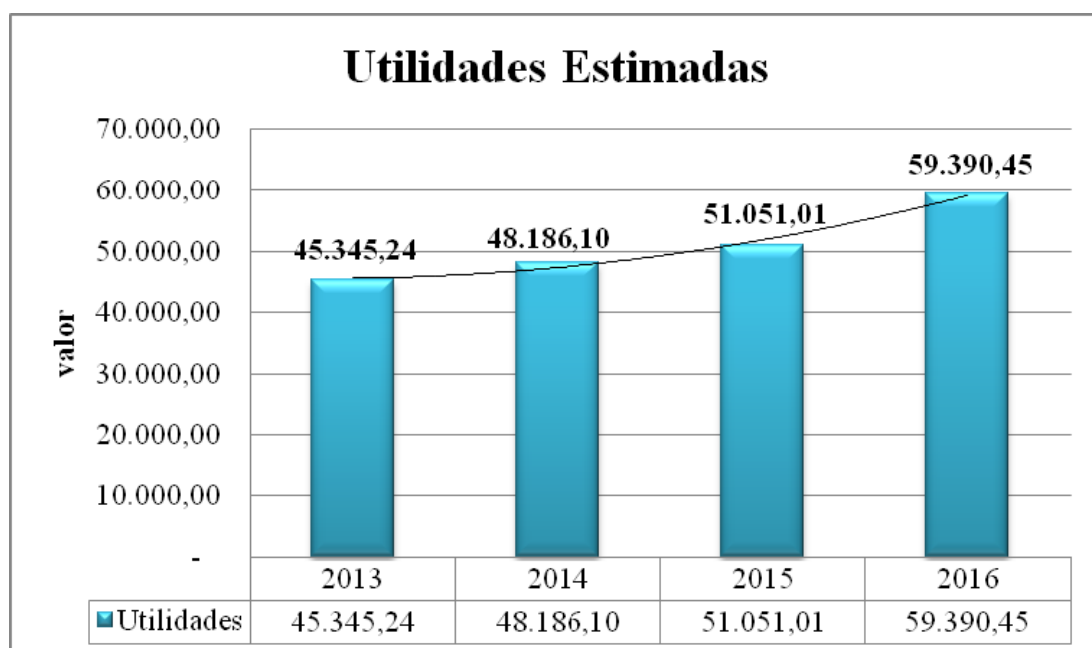
<sup>34</sup> MARCO CONCEPTUAL DE LAS NIIF. Párrafo 4.2

**Cuadro N° 51****Estado de Resultados Integrales 2013 - 2016**

<b>WILLI BAMBERGER Y ASOCIADOS CÍA. LTDA.</b> <b>ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES 2013 - 2016</b>  <div> <div>(expresado en dólares estadounidenses)</div> <div><b>DATOS PROYECTADOS</b></div> </div>				
<b>PERÍODOS</b>	<b>31/12/2013</b>	<b>31/12/2014</b>	<b>31/12/2015</b>	<b>31/12/2016</b>
Ingresos	766.340,62	797.494,00	824.488,10	847.043,11
Costo de Ventas del Servicio	(642.184,77)	(666.255,53)	(688.747,35)	(697.092,20)
<b>Ganancia Bruta</b>	<b>124.155,85</b>	<b>131.238,47</b>	<b>135.740,75</b>	<b>149.950,91</b>
Gastos Operacionales	(53.754,77)	(56.506,02)	(56.646,86)	(58.244,99)
<b>Utilidad antes de participación trabajadores e impuesto a la renta</b>	<b>70.401,08</b>	<b>74.732,45</b>	<b>79.093,89</b>	<b>91.705,92</b>
Participación Trabajadores	(10.560,16)	(11.209,87)	(11.864,08)	(13.755,89)
Impuesto a la Renta Corriente	(14.495,68)	(15.336,49)	(16.178,80)	(18.559,58)
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	<b>45.345,24</b>	<b>48.186,10</b>	<b>51.051,01</b>	<b>59.390,45</b>

**Fuente:** Estado de Resultados Integrales Proyectado 2013 - 2016**Elaborado por:** Gabriel Yépez



**Gráfico N°14****Evolución de las Utilidades 2013 - 2016**

**Fuente:** Cálculo de las Utilidades, después de la participación trabajadores e impuesto a las ganancias.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

**Índice de Comparabilidad**

El índice de comparabilidad es el Margen Neto (Utilidad Neta/Ventas), para esto se analiza las perspectivas desde tres puntos de vista:

1. Margen Neto obtenido de acuerdo con información histórica 2009 – 2012
2. Margen Neto estimado para los períodos 2013 - 2016
3. Margen Neto obtenido de la competencia (firmas de auditoría top 20 al 2011)<sup>35</sup>

<sup>35</sup> SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS. *20 firmas de mayor facturación en el 2011.*

**Cuadro N° 52****Margen Neto Información Histórica 2009 - 2012**

Se resumen así:

<b>Año</b>	<b>Margen Neto (Utilidad/Ventas)</b>
2009	0,45%
2010	0,02%
2011	0,51%
2012	6,60%

**Fuente:** Información Histórica 2009 – 2012

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

El margen es bajo, debido a la política de dividendos mantenida hasta el 2011.

**Cuadro N° 53****Margen Neto Información Estimada 2013 - 2016**

Se resumen así

<b>Año</b>	<b>Margen Neto (Utilidad/Ventas)</b>
2013	5,92%
2014	6,04%
2015	6,19%
2016	7,01%

**Fuente:** Información Estimada 2013 – 2016

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

A continuación se presenta el siguiente cuadro:

**Cuadro N° 54**

**Margen Neto obtenido de la competencia (firmas de auditoría top 20 al 2011)**

RANK	FIRMAS DE AUDITORÍA	VENTAS	COSTOS/GASTOS	UTILIDAD	MARGEN NETO
1	Deloitte & Touche Ecuador Cía. Ltda.	14.163.336,04	12.197.601,80	1.965.734,24	13,88%
2	PKF & Co. Cía. Ltda.	2.044.563,57	1.854.700,82	189.862,75	9,29%
3	KPMG del Ecuador Cía. Ltda.	4.232.790,01	3.861.773,46	371.016,55	8,77%
4	BDO Ecuador Cía. Ltda.	3.111.338,87	2.885.492,62	225.846,25	7,26%
5	Hansen Holm & Co. Cía Ltda.	856.566,04	795.761,99	60.804,05	7,10%
6	Baker Tilly Ecuador Cía. Ltda.	581.782,47	547.939,98	33.842,49	5,82%
7	Ernst & Young Ecuador E&Y Cía. Ltda.	4.110.350,00	3.922.834,00	187.516,00	4,56%
8	UHY Audi & Advisory Services Cia. Ltda.	522.071,00	501.564,32	20.506,68	3,93%
9	Herrera Chang & Asociados Cía. Ltda.	698.430,36	673.420,83	25.009,53	3,58%
10	Russell Bedford Ecuador S.A.	961.318,54	928.541,54	32.777,00	3,41%
11	Aurea & Co., CPA'S Cía. Ltda.	802.384,84	776.089,00	26.295,84	3,28%
12	PriceWaterhouseCoopers del Ecuador Cía. Ltda.	8.216.041,55	7.975.197,83	240.843,72	2,93%
13	Romero & Asociados Cía. Ltda.	1.358.785,30	1.332.055,44	26.729,86	1,97%
14	MRE Moores Cía. Ltda.	592.349,06	576.429,22	15.919,84	2,69%
15	Micelle Cía. Ltda.	390.170,09	383.568,14	6.601,95	1,69%
16	Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda.	655.249,59	651.907,66	3.341,93	0,51%
17	Vizhñay & Asociados	442.635,74	441.248,48	1.387,26	0,31%
18	Grant Thornton DBRAG Ecuador Cia. Ltda.	538.826,51	541.008,73	- 2.182,22	-0,40%
19	AuditGroup S.A.	453.008,03	465.496,60	- 12.488,57	-2,76%
20	Acevedo y Asociados	653.531,67	683.157,05	- 29.625,38	-4,53%

**Fuente:** Superintendencia de Compañías, datos reportados al 31 de Diciembre del 2011.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

Como se observa en el gráfico precedente el rango de margen neto de las firmas de auditoría top 20; oscila entre -4,53% y 13,88.

La mediana es del 4,68%.

Se concluye también que el ranking de margen neto es distinto al ranking por ventas, mantiene el primer lugar Deloitte, sin embargo el segundo lugar lo ocupa PKF, que es una firma perteneciente al llamado Second Tier, y que de acuerdo con el ranking por ventas ocupa el sexto lugar.

Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., ocupa el lugar número 16, mientras que de conformidad con el ranking por ventas ocupa el lugar 12.

Cabe destacar que existen tres firmas que pierden y tienen margen neto negativo estas son: Grant Thornton, Audit Group, y Acevedo y Asociados.

### **3 VALORACIÓN DE LA COMPAÑÍA WILLI BAMBERGER Y ASOCIADOS CÍA. LTDA.**

#### **3.1 MÉTODOS PARA VALORAR COMPAÑÍAS**

La valoración de empresas es un modelo utilizado para calcular un rango de valores entre los cuales se encuentra el precio de las acciones de la empresa.

La valoración es aquel proceso mediante el cual se busca la cuantificación de los elementos que constituyen el patrimonio de una empresa, su actividad, su potencialidad o cualquier otra característica de ser valorada. Al valorar una empresa se busca determinar un intervalo de valores razonables dentro del cual está incluido el valor definitivo.

El objetivo final no es siempre la determinación de un precio, puesto que no siempre se valora para su posterior venta. El precio es un valor determinado, fruto de la transacción o negociación entre las partes, mientras que una valoración no deja de ser una opinión.

Una valoración es una estimación del valor que nunca llevará a determinar una cifra exacta y única, sino que ésta dependerá de la situación de la empresa, del momento de la transacción y del método utilizado, es por esto que es necesario establecer supuestos y diseñar escenarios futuros basados en los mismos.

Diversos factores influyen en la determinación del valor, entre ellos podemos citar:

- Internos o de carácter controlable.
- Externos, que dependen de la evolución general de la economía y del sector en que opera la empresa.

De acuerdo con Charles Moyer, Administración financiera contemporánea, International Thomson Editores (2005); existen dos métodos financieros para valorar compañías:

- Valoración de Compañías por el método contable
- Valoración de Compañías por el método de flujos de caja descontado

### **3.1.1 Valoración de Compañías por el Método Contable**

El método contable de valoración de empresas por el método contable consiste en determinar el Patrimonio Neto mediante la siguiente ecuación:

$$\text{Valor de la empresa (Patrimonio Neto)} = \text{Activos} - \text{Pasivos}^{36}$$

---

<sup>36</sup> MARCO CONCEPTUAL DE LAS NIIF. Párrafo 4.2, 4.3, 4.4

Dónde:

**Activos.-** Un activo es un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos.<sup>37</sup>

Los beneficios económicos futuros incorporados a un activo consisten en el potencial del mismo para contribuir directa o indirectamente, a los flujos de efectivo y de otros equivalentes al efectivo de la entidad. Puede ser de tipo productivo, constituyendo parte de las actividades de operación de la entidad. Puede también tomar la forma de convertibilidad en efectivo u otras partidas equivalentes, o bien de capacidad para reducir pagos en el futuro, tal como cuando un proceso alternativo de manufactura reduce los costos de producción.

Usualmente, una entidad emplea sus activos para producir bienes o servicios capaces de satisfacer deseos o necesidades de los clientes; puesto que estos bienes o servicios satisfacen tales deseos o necesidades, los clientes están dispuestos a pagar por ellos y, por tanto, a contribuir a los flujos de efectivo de la entidad. El efectivo, por sí mismo, rinde un servicio a la entidad por la posibilidad de obtener, mediante su utilización, otros recursos.

**Pasivos.-** Un pasivo es una obligación presente de la entidad, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual, y para cancelarla, la entidad espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos.<sup>38</sup>

---

<sup>37</sup> MARCO CONCEPTUAL DE LAS NIIF. Párrafo 4.2

<sup>38</sup> Ibídem. Párrafo 4.3

Una característica esencial de todo pasivo es que la entidad tiene contraída una obligación en el momento presente. Un pasivo es un compromiso o responsabilidad de actuar de una determinada manera. Las obligaciones pueden ser exigibles legalmente como consecuencia de la ejecución de un contrato o de un mandato contenido en una norma legal. Este es normalmente el caso, por ejemplo, de las cuentas por pagar por bienes o servicios recibidos. No obstante, las obligaciones también aparecen por la actividad normal de la entidad, por las costumbres y por el deseo de mantener buenas relaciones comerciales o actuar de forma equitativa. Si, por ejemplo, la entidad decide, como medida política, atender a la rectificación de fallos en sus productos incluso cuando éstos aparecen después del periodo normal de garantía, los importes que se espere desembolsar respecto a los bienes ya vendidos son también pasivos para la entidad.

**Patrimonio.-** es la parte residual de los activos de la entidad, una vez deducidos todos sus pasivos.<sup>39</sup>

Aunque el patrimonio ha quedado definido, en el párrafo 4,4, como un residuo o resto, puede subdividirse a efectos de su presentación en el balance. Por ejemplo, en una sociedad por acciones pueden mostrarse por separado los fondos aportados por los accionistas, las ganancias acumuladas, las reservas específicas procedentes de ganancias y las reservas por ajustes para mantenimiento del capital.

---

<sup>39</sup> Ibídem. Párrafo 4.4



Esta clasificación puede ser relevante para las necesidades de toma de decisiones por parte de los usuarios de los estados financieros, en especial cuando indican restricciones, sean legales o de otro tipo, a la capacidad de la entidad para distribuir o aplicar de forma diferente su patrimonio. También puede servir para reflejar el hecho de que las partes con intereses en la propiedad de la entidad, tienen diferentes derechos en relación con la recepción de dividendos o el reembolso del capital.

### **3.1.2 Valoración de Compañías por el método de Flujos de Caja Descontado (FCD)**

#### **Concepto**

“Consiste en proyectar flujos de caja a un período determinado y descontarlos como una perpetuidad o anualidad”.<sup>40</sup>

El modelo de flujo de efectivo disponible considera que el valor de la empresa en marcha estará dado por el flujo de efectivo libre disponible que se espera genere en el futuro, descontado a una tasa que refleje los riesgos del negocio.

Los métodos basados en el descuento de flujos de fondos determinan el valor de la empresa a través de la estimación de los flujos de efectivo que generará en el futuro para luego descontarlos a una tasa apropiada según el riesgo de dichos flujos. Además, señala que en la actualidad, en general, se recurre a la utilización

---

<sup>40</sup> P., MARTÍNEZ. (2006). *Diccionario Práctico de Términos Económicos Financieros*.

del modelo del flujo de efectivo descontado porque constituye el único método de valuación conceptualmente “correcto” cada vez más utilizado, que considera a la empresa como un ente generador de flujos de fondos y, por ello, sus acciones y su deuda son valuados como otros activos financieros. De la misma forma, menciona que los métodos de descuento de flujos se basan en un pronóstico detallado y cuidadoso para cada periodo de cada una de las partidas financieras vinculadas a la generación de los flujos de efectivo correspondientes a las operaciones de la empresa.<sup>41</sup>

### **Cálculo**

El modelo de Flujos de Caja Descontados (FCD); de valuación de empresas se establece de la siguiente manera, utilizando los siguientes pasos:

1. Se establece el Flujo de Fondos Operativo (FFO), para los períodos estimados, así:

***FFO***

***= Ganancia antes de Participación Trabajadores e Impuestos***

***(+)Depreciaciones y Amortizaciones***

***(−)Participación Trabajadores e Impuestos***

---

<sup>41</sup> P., FERNÁNDEZ. (2004). *How to value a seasonal company discounting cash flows*. Social Science Research 2008.

2. Se establece el Flujo de Fondos de Capital (FFC), para los períodos estimados, así:

$$FFC = \text{Activos Fijos Netos al Inicio del período} \\ (-) \text{Activos Fijos Netos al Final del período}$$

3. Se establece el Flujo de Capital de Trabajo (FCT), para los períodos estimados, así:

$$FCT = \text{Capital de trabajo al inicio del período} \\ (-) \text{Capital de Trabajo al Final del período}$$

4. Se establece el Flujo de Fondos o de Caja (FC) de la compañía así:

$$FC \\ = \text{Flujo de Fondos Operativo FFO (+) Flujo de Fondos de Capital FFC} \\ (+) \text{Flujo de Fondos de Capital de Trabajo FCT}$$

5. Se establece una tasa de descuento (TD), que refleja de manera apropiada el costo de capital de la empresa; esto se obtiene a través del promedio ponderado del costo de oportunidad de la inversión para los socios y el costo de la deuda financiera, el promedio ponderado del costo de capital (Weighted Average Cost Capital -WACC) por sus siglas en inglés.

Asimismo es importante añadir el valor de continuación de la empresa más allá del horizonte de planificación, que son los flujos de fondos caja (FC) proyectados. Existen varias maneras de estimar ese valor de continuación, siendo la más aceptada la que se calcula como una perpetuidad.

6. Se calcula el valor presente de una anualidad (VPA) o perpetuidad, así:

$$VPA = \frac{VT}{(TD \times (1 + TD)^n)}$$

Dónde:

VPA = Es el valor presente de una anualidad

VT = Corresponde al valor presente (VP) del Flujo de Caja (FC), del último período.

TD = Tasa de Descuento (costo de capital de la empresa)

n = número de períodos a los cuales se va a descontar el flujo de caja

7. Se calcula el Valor Presente (VP) del Flujo de Caja (FC), de cada período, en el caso de un Flujo de Caja proyectado a 4 períodos, el caso sería:

$$VP \text{ año } 1 = FC \text{ año } 1 + \frac{VP \text{ año } 2}{1 + TD}$$

$$VP \text{ año } 2 = FC \text{ año } 2 + \frac{VP \text{ año } 3}{1 + TD}$$

$$VP \text{ año } 3 = FC \text{ año } 3 + \frac{VP \text{ año } 4}{1 + TD}$$

$$VP \text{ año } 4 = \text{Valor Terminal}$$

8. Se calcula el Valor Actual (VA) de los Flujos de Caja (FC), así:

$$VA = \frac{VP \text{ de los Flujos de Caja (FC)}}{1 + TD}$$

9. Se establece el Valor de la Empresa (VE), así:

$$VE = VA + VPA$$

Donde:

VE = Valor de la empresa

VA = Valor actual de los Flujos de Caja Descontados

VPA = Valor presente de una anualidad

### 3.1.2.1 Tasa de Descuento

La tasa de descuento o costo de capital es una medida financiera que se aplica para determinar el valor actual de un pago futuro.

La tasa de descuento se diferencia de la tasa de interés, en que esta se aplica a una cantidad original para obtener el incremento que sumado a

ella da la cantidad final, mientras que el descuento se resta de una cantidad esperada para obtener una cantidad en el presente. En el tipo de descuento el divisor en la fórmula del tipo de interés es la inversión original.

En el modelo financiero de valoración de empresas la tasa de descuento representa el rendimiento esperado por los posibles inversionistas, durante los años que se hayan estimado los Flujos de Caja (FC), por esta razón es común que se utilice las siguientes variables para su cálculo:

**Tasa Pasiva.-** Es el porcentaje que paga una institución bancaria a quien deposita dinero mediante cualquiera de los instrumentos que para tal efecto existen.

En el caso de la valuación de empresas, este indicador es fundamental sobre todo en la toma de decisiones, sobre comprar acciones de una empresa, o comprar activos financieros que rinden al menos la tasa pasiva.

**Riesgo País.-** corresponde a todo riesgo inherente a operaciones transnacionales y, en particular, a las financiaciones de un país a otro. El riesgo país que se utiliza en la valoración de empresas, es el riesgo asociado al negocio dependiendo del país donde esta instalado y los factores específicos y comunes de este.<sup>42</sup>

---

<sup>42</sup> [es.wikipedia.org/wiki/Riesgo-país]

Puede entenderse como un riesgo promedio de las inversiones realizadas en cierto país.

**Inflación.-** es el incremento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios con relación a una moneda durante un período de tiempo determinado. Cuando el nivel general de precios sube, cada unidad de moneda alcanza para comprar menos bienes y servicios. Es decir que la inflación refleja la disminución del poder adquisitivo de la moneda.

En el modelo de valoración de empresas este índice se toma en cuenta para determinar así la tasa de interés activa.

**Tasa Activa.-** Es el porcentaje que las instituciones bancarias, de acuerdo con las condiciones de mercado y disposiciones de las entidades de control inherentes de cada país, cobran por los diferentes tipos de servicios de crédito a los usuarios de los mismos. Son activas porque son recursos a favor de la banca.

En el modelo financiero de valoración de empresas, corresponde a:

$$Tasa Activa = Tasa pasiva + Riesgo País + Inflación$$

**Riesgo del negocio.-** Cada negocio o empresa, posee de manera riesgos inherentes y sistemáticos propios de sus operaciones y su estructura,

estos pueden ser las ventas, la estructura de sus costos, el apalancamiento operativo y financiero, aunque pudieran existir otros factores más, asegura Charles Moyer, incluso aquellos que son difíciles de medir como factores culturales, pericia e ineficiencia de los equipos de trabajo y colaboradores. Por otra parte, el riesgo financiero aparece sólo, cuando una empresa recurre al endeudamiento para financiar sus inversiones, una empresa que se financia exclusivamente con capital propio no tiene riesgo financiero. La tasa de riesgos del negocio es muy subjetiva pero se obtiene de publicaciones anuales de fuentes de negocios y de inversiones, cada tipo de negocio que funciona en distinto país tiene diferente tasa de riesgo.

### **Cálculo**

La Tasa de Descuento (TD), que se utiliza en el modelo financiero de valoración de empresas, bajo el método de flujos de caja descontados (FCD), se calcula así:

$$TD = \text{Tasa pasiva} + \text{riesgo país} + \text{inflación} + \text{riesgos del negocio}$$

Es decir:

$$TD = \text{Tasa activa} + \text{riesgo del negocio}$$



### 3.2 VALORACIÓN DE WILLI BAMBERGER Y ASOCIADOS CÍA. LTDA. POR EL MÉTODO CONTABLE

Para la aplicación de la valoración método contable se utilizó información histórica, específicamente datos al 31 de Diciembre del 2012 y 2011, siendo estos:

**WILLI BAMBERGER Y ASOCIADOS CÍA. LTDA.  
ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA COMPARATIVO  
AL 31 DE DICIEMBRE  
(expresado en dólares estadounidenses)**

	31/12/2012	31/12/2011
<b>ACTIVOS</b>		
<b>Activos corrientes</b>		
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	63.488,48	53.597,20
Cuentas por Cobrar Comerciales	116.773,70	127.955,59
Provisión de Cuentas Incobrables	(1.366,38)	(529,97)
Anticipos Proveedores	1.998,43	806,06
Activos por Impuestos Corrientes	41.742,47	22.904,15
Otras Cuentas por Cobrar	34.550,45	16.908,81
Activos Intangibles	-	-
<b>Total Activos corrientes</b>	<b>257.187,15</b>	<b>221.641,84</b>
<b>Activos no corrientes</b>		
Propiedad, Planta y Equipo	203.241,28	176.437,92
Depreciación Acumulada	(126.495,14)	(131.226,55)
<b>Total Activos no corrientes</b>	<b>76.746,14</b>	<b>45.211,37</b>
<b>Activos Totales</b>	<b>333.933,29</b>	<b>266.853,21</b>
<b>PASIVOS</b>		
<b>Pasivos corrientes</b>		
Cuentas por Pagar Comerciales	30.654,46	29.110,76
Pasivos por impuestos corrientes	16.411,85	11.037,13
Obligaciones Laborales Corrientes	44.748,70	20.102,49
Otras Cuentas por Pagar	32.482,89	48.575,31
<b>Total Pasivos corrientes</b>	<b>124.297,90</b>	<b>108.825,69</b>
<b>Pasivos no corrientes</b>		
Obligaciones Laborales no Corrientes	127.543,71	124.767,09
<b>Total Pasivos no corrientes</b>	<b>127.543,71</b>	<b>124.767,09</b>
<b>Pasivos Totales</b>	<b>251.841,61</b>	<b>233.592,78</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
Capital Social	1.000,00	1.000,00
Reservas	3.439,80	3.439,80
Utilidades Acumuladas	28.820,63	25.478,70
Utilidad del Ejercicio	48.831,25	3.341,93
<b>Patrimonio Total</b>	<b>82.091,68</b>	<b>33.260,43</b>
<b>Pasivo y Patrimonio Total</b>	<b>333.933,29</b>	<b>266.853,21</b>

**Fuente:** Estados Financieros históricos 2011 y 2012

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

**Aplicación de la Fórmula para la Valoración de la empresa por el método contable:**

**2012**

$$\text{Valor de la empresa (Patrimonio Neto)} = \text{Activos} - \text{Pasivos}$$

$$\text{Valor de la empresa (Patrimonio Neto)} = 333.933,29 - 251.841,61$$

$$\text{Valor de la empresa (Patrimonio Neto)} = 82.091,68$$

**2011**

$$\text{Valor de la empresa (Patrimonio Neto)} = 266.853,21 - 233.592,78$$

$$\text{Valor de la empresa (Patrimonio Neto)} = 33.260,43$$

Como se determina, existe un incremento porcentual neto de 146,81%, entre el 2011 y 2012, esto se debe a la política de dividendos que se da a partir del 1 de Enero del 2012.

El incremento principal se da en el Resultado del Ejercicio, que pasa de US \$ 3.341,93 en el 2011 a US \$ 48.831,25 en el 2012.

Otro índice de comparabilidad adecuado es el Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE), que es igual a Utilidad del Ejercicio / Patrimonio. En el 2011 el ROE fue de 10,05 % y de 59,48 % en el 2012.

Esto se da por la política de dividendos y es ahí donde se originó el incremento en el resultado del ejercicio.

El ROE, de Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., también debe ser interpretado en conjunto con el ROE, obtenido por competencia (Top 20 de firmas de auditoría), a continuación el ranking:

**Cuadro N° 55**

**ROE de las firmas de Auditoría top 20**

<b>RANK</b>	<b>FIRMA DE AUDITORÍA</b>	<b>UTILIDAD</b>	<b>PATRIMONIO</b>	<b>ROE</b>
1	Deloitte & Touche Ecuador Cía. Ltda.	1.965.734,24	2.623.555,48	74,93%
2	Ernst & Young Ecuador E&Y Cía. Ltda.	187.516,00	270.614,00	69,29%
3	PKF & Co. Cía. Ltda.	189.862,75	469.700,90	40,42%
4	Russell Bedford Ecuador S.A.	32.777,00	48.485,58	67,60%
5	Aurea & Co., CPA'S Cía. Ltda.	26.295,84	75.705,69	34,73%
6	Baker Tilly Ecuador Cía. Ltda.	33.842,49	87.579,00	38,64%
7	BDO Ecuador Cía. Ltda.	225.846,25	669.198,20	33,75%
8	MRE Moores Cía. Ltda.	15.919,84	58.215,79	27,35%
9	UHY Audi & Advisory Services Cia. Ltda.	20.506,68	76.711,17	26,73%
10	Hansen Holm & Co. Cía Ltda.	60.804,05	226.419,12	26,85%
11	Herrera Chang & Asociados Cía. Ltda.	25.009,53	95.507,54	26,19%
12	PriceWaterhouseCoopers del Ecuador Cía. Ltda.	240.843,72	1.083.983,27	22,22%
13	Vizhñay & Asociados	1.387,26	6.406,47	21,65%
14	Romero & Asociados Cía. Ltda.	26.729,86	126.191,06	21,18%
15	Willi Bamberger y Asociados	3.341,93	33.260,43	10,05%
16	KPMG del Ecuador Cía. Ltda.	371.016,55	4.689.830,73	7,91%
17	Micelle Cía. Ltda.	6.601,95	118.018,21	5,59%
18	Grant Thornton DBRAG Ecuador Cia. Ltda.	- 2.182,22	62.575,35	-3,49%
19	AuditGroup S.A.	- 12.488,57	64.085,31	-19,49%
20	Acevedo y Asociados	- 29.625,38	26.115,66	-113,44%

**Fuente:** Superintendencia de Compañías, datos al 31 de Diciembre del 2011

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

Los datos publicados por la Superintendencia establecen, que Deloitte mantiene el primer lugar al igual que el Rank, por ventas y por porcentaje de margen neto.

Sin embargo de ello, en este cuadro se distorsiona el puntaje, bajando PwC, al puesto número 12, y KPMG al puesto 16, incluso debajo de Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda.

Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., se ubica en el puesto 15 en el ranking por ROE, el puesto 12 en el ranking por ventas, y en el puesto 16 por porcentaje de margen neto, aún en estas tres categorías se mantiene dentro del top 20.

### **Valor Estimado de la acción por el método contable**

El número de acciones emitidas es de 1.000, como se explica en el Capítulo 1, el valor estimado de acción por el método contable sería:

$$\text{Valor de la acción} = \text{Valor de la empresa} + \text{número de acciones}$$

$$\text{Valor de la acción} = 82.091,68 + 1.000$$

$$\text{Valor de la acción} = \text{US\$ } 82,09$$

### **3.3 VALORACIÓN DE WILLI BAMBERGER Y ASOCIADOS CÍA. LTDA. POR EL MÉTODO FLUJOS DE CAJA DESCONTADO (FCD)**

Se estableció en base a la siguiente metodología:

1. Se estableció el Flujo de Fondos Operativo (FFO), para los períodos 2013 -2016, en base a la siguiente fórmula:

***FFO = Ganancia antes de Participación Trabajadores e Impuestos***

***(+)Depreciaciones y Amortizaciones***

***(-)Participación Trabajadores e Impuestos***

Se obtuvo los siguientes resultados:

### **Cuadro N° 56**

#### **Flujo de Fondos Operativo FFO 2013 - 2016**

<b>PERÍODOS</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>FLUJO DE CAJA DE LA FIRMA</b>	<b>31/12/2013</b>	<b>31/12/2014</b>	<b>31/12/2015</b>	<b>31/12/2016</b>
<b>FLUJO DE FONDOS OPERATIVO</b>				
Ganancias antes de Intereses e Impuestos	\$70.401	\$74.732	\$79.094	\$91.706
Depreciación	\$12.398	\$14.064	\$13.055	\$11.030
Impuestos y Participación Trabajadores Pagados	(\$25.056)	(\$26.546)	(\$28.043)	(\$32.315)
<b>Total Flujo de Fondos Operativo (FFO)</b>	<b>\$57.743</b>	<b>\$62.250</b>	<b>\$64.106</b>	<b>\$70.420</b>

**Fuente:** Datos estimados 2013 – 2016

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

2. Se estableció el Flujo de Fondos de Capital (FFC), para los períodos 2013 -2016, en base a la siguiente fórmula:

***FFC = Activos Fijos Netos al Inicio del periodo***

***(-)Activos Fijos Netos al Final del periodo***

Se obtuvo los siguientes resultados:

**Cuadro N° 57****Flujo de Fondos de Capital FFC 2013 - 2016**

<b>FLUJO DE FONDOS DE CAPITAL</b>	<b>31/12/2013</b>	<b>31/12/2014</b>	<b>31/12/2015</b>	<b>31/12/2016</b>
Activos Fijos al Principio	\$76.746	\$64.349	\$55.284	\$52.229
Activos Fijos al Final	\$64.349	\$55.284	\$52.229	\$43.200
<b>Total FF de Capital (FFC)</b>	<b>\$12.398</b>	<b>\$9.064</b>	<b>\$3.055</b>	<b>\$9.030</b>

**Fuente:** Datos estimados 2013 – 2016

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

La Variación de Capital, utiliza como variable a los Activos Fijos Netos, que es estima se utilicen en el período 2013 – 2016, a continuación el resumen:

**Cuadro N° 58****Variación Activo Fijo Neto 2013 - 2016**

<b>PERÍODO</b>	<b>31/12/2012</b>	<b>31/12/2013</b>	<b>31/12/2014</b>	<b>31/12/2015</b>	<b>31/12/2016</b>
<b>Activo Fijo Neto saldo inicial</b>	<b>76.746,14</b>	<b>76.746,14</b>	<b>64.348,57</b>	<b>55.284,34</b>	<b>52.229,24</b>
Inversiones en Activos Fijos			5.000,00	10.000,00	2.000,00
Depreciación proyectada histórica		(12.397,57)	(12.397,57)	(9.221,77)	(6.529,60)
Depreciación proyectada de inversiones en Activos Fijos			(1.666,67)	(3.833,33)	(4.500,00)
<b>Activo Fijo Neto saldo final</b>	<b>76.746,14</b>	<b>64.348,57</b>	<b>55.284,34</b>	<b>52.229,24</b>	<b>43.199,64</b>

**Fuente:** Proyección estimada de inversión en activos fijos y cálculo del gasto por depreciación para cada período.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

La inversión en activos se determinó en base al presupuesto establecido en la planeación estratégica, siendo este el resultado:

**Cuadro N° 59****Presupuesto de Inversión en Activos Fijos 2013 - 2016**

PERÍODO	31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016
Compra de Laptops en el 2014 (5 laptops a US 1,000 cada una)		5.000,00		
Compra de Laptops en el 2015 (5 laptops a US 1,000 cada una)			5.000,00	
Compra de Laptops en el 2016 (2 laptops a US 1,000 cada una)				2.000,00
Compra de Muebles nuevos y adecuación de oficina (presupuesto fijo 5,000)			5.000,00	
<b>Total inversiones en Activos Fijos</b>		<b>5.000,00</b>	<b>10.000,00</b>	<b>2.000,00</b>

**Fuente:** Presupuesto de inversión en Activos Período 2013 – 2016

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

3. Se establece el Flujo de Capital de Trabajo (FCT), para los períodos estimados, mediante la siguiente fórmula:

*FCT = Capital de trabajo al inicio del período*

*(-) Capital de Trabajo al Final del período*

Se obtuvo el siguiente resultado:

**Cuadro N° 60****Flujo de Capital de Trabajo 2013 - 2016**

<b>FLUJO DE CAJA DE CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>31/12/2013</b>	<b>31/12/2014</b>	<b>31/12/2015</b>	<b>31/12/2016</b>
Activo Circulante al Principio	\$257.187	\$275.579	\$289.385	\$301.804
Pasivo Circulante al Principio	\$124.298	\$125.699	\$131.739	\$136.383
Capital de Trabajo al Principio	\$132.889	\$149.880	\$157.645	\$165.421
Activo Circulante al Final	\$275.579	\$289.385	\$301.804	\$312.808
Pasivo Circulante al Final	\$125.699	\$131.739	\$136.383	\$139.494
Capital de Trabajo al Final	\$149.880	\$157.645	\$165.421	\$173.314
<b>Inversión en Capital de Trabajo (FCT)</b>	<b>(\$16.991)</b>	<b>(\$7.765)</b>	<b>(\$7.775)</b>	<b>(\$7.894)</b>

**Fuente:** Investigación realizada

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

**Capital de Trabajo**

El capital de trabajo representa, el flujo disponible de efectivo, resultado de la diferencia entre activos circulantes o corrientes y los pasivos circulantes y corrientes.

El capital de trabajo refleja la capacidad de la compañía para cubrir las obligaciones de corto plazo.

En la determinación del FCT (Flujo de Capital de Trabajo), se determina como una variación del mismo al inicio y al final del período, dando como resultado el valor requerido en capital de trabajo.



Cuadro N° 61

## Estimaciones de Capital de Trabajo 2013-2016

<u>Efectivo y Equivalentes / Ingresos</u>	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016
Porcentaje al inicio del año		8,58%	8,65%	8,72%	8,80%
tasa promedio de crecimiento anual		0,07%	0,07%	0,07%	0,07%
Porcentaje al final del año		8,65%	8,72%	8,80%	8,87%
<b>Efectivo y Equivalentes de Efectivo</b>	<b>63.488,48</b>	<b>66.285,18</b>	<b>69.572,94</b>	<b>72.541,10</b>	<b>75.155,54</b>
<u>Cuentas por Cobrar Comerciales neto / Ingresos</u>	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016
Porcentaje al inicio del año		15,59%	15,77%	15,94%	16,12%
tasa promedio de crecimiento anual		0,18%	0,18%	0,18%	0,18%
Porcentaje al final del año		15,77%	15,94%	16,12%	16,30%
<b>Cuentas por Cobrar Comerciales neto</b>	<b>115.407,32</b>	<b>120.822,28</b>	<b>127.156,82</b>	<b>132.931,92</b>	<b>138.079,70</b>
<u>Anticipos Proveedores / Gastos Operacionales</u>	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016
Porcentaje al inicio del año		2,81%	2,82%	2,83%	2,84%
tasa promedio de crecimiento anual		0,01%	0,01%	0,01%	0,01%
Porcentaje al final del año		2,82%	2,83%	2,84%	2,85%
<b>Anticipos Proveedores</b>	<b>1.998,43</b>	<b>1.516,41</b>	<b>1.600,29</b>	<b>1.610,57</b>	<b>1.662,47</b>
<u>Activos por Impuestos Corrientes / Ingresos</u>	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016
Porcentaje al inicio del año		5,64%	5,68%	5,73%	5,77%
tasa promedio de crecimiento anual		0,04%	0,04%	0,04%	0,04%
Porcentaje al final del año		5,68%	5,73%	5,77%	5,81%
<b>Activos por Impuestos Corrientes</b>	<b>41.742,47</b>	<b>43.540,13</b>	<b>45.657,32</b>	<b>47.561,69</b>	<b>49.231,56</b>
<u>Otras Cuentas por Cobrar / Ingresos</u>	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016
Porcentaje al inicio del año		5,64%	5,67%	5,69%	5,72%
tasa promedio de crecimiento anual		0,03%	0,03%	0,03%	0,03%
Porcentaje al final del año		5,67%	5,69%	5,72%	5,75%
<b>Otras Cuentas por Cobrar</b>	<b>34.550,45</b>	<b>43.415,17</b>	<b>45.397,23</b>	<b>47.158,36</b>	<b>48.679,07</b>
<b>Activo Circulante</b>	<b>422.283,15</b>	<b>275.579,17</b>	<b>289.384,59</b>	<b>301.803,63</b>	<b>312.808,35</b>

<b><u>Cuentas por Pagar Comerciales / Costo de Ventas</u></b>	<b>31/12/2012</b>	<b>31/12/2013</b>	<b>31/12/2014</b>	<b>31/12/2015</b>	<b>31/12/2016</b>
Porcentaje al inicio del año		5,21%	5,25%	5,29%	5,33%
tasa promedio de crecimiento anual		0,04%	0,04%	0,04%	0,04%
Porcentaje al final del año		5,25%	5,29%	5,33%	5,37%
<b>Cuentas por Pagar Comerciales</b>	<b>30.654,46</b>	<b>33.712,75</b>	<b>35.246,00</b>	<b>36.714,55</b>	<b>37.441,47</b>
<b><u>Pasivos por impuestos corrientes / Costo de Ventas</u></b>	<b>31/12/2012</b>	<b>31/12/2013</b>	<b>31/12/2014</b>	<b>31/12/2015</b>	<b>31/12/2016</b>
Porcentaje al inicio del año		2,79%	2,81%	2,84%	2,87%
tasa promedio de crecimiento anual		0,03%	0,03%	0,03%	0,03%
Porcentaje al final del año		2,81%	2,84%	2,87%	2,89%
<b>Pasivos por impuestos corrientes</b>	<b>16.411,85</b>	<b>18.077,34</b>	<b>18.928,46</b>	<b>19.746,86</b>	<b>20.167,67</b>
<b><u>Obligaciones laborales corrientes / Costo de Ventas</u></b>	<b>31/12/2012</b>	<b>31/12/2013</b>	<b>31/12/2014</b>	<b>31/12/2015</b>	<b>31/12/2016</b>
Porcentaje al inicio del año		7,60%	7,65%	7,71%	7,76%
tasa promedio de crecimiento anual		0,05%	0,05%	0,05%	0,05%
Porcentaje al final del año		7,65%	7,71%	7,76%	7,81%
<b>Obligaciones Laborales Corrientes</b>	<b>44.748,70</b>	<b>49.157,11</b>	<b>51.335,09</b>	<b>53.414,86</b>	<b>54.413,00</b>
<b><u>Otras Cuentas por Pagar / Gastos Operacionales</u></b>	<b>31/12/2012</b>	<b>31/12/2013</b>	<b>31/12/2014</b>	<b>31/12/2015</b>	<b>31/12/2016</b>
Porcentaje al inicio del año		45,67%	46,05%	46,42%	46,79%
tasa promedio de crecimiento anual		0,37%	0,37%	0,37%	0,37%
Porcentaje al final del año		46,05%	46,42%	46,79%	47,17%
<b>Otras Cuentas por Pagar</b>	<b>32.482,89</b>	<b>24.751,77</b>	<b>26.229,62</b>	<b>26.506,54</b>	<b>27.471,85</b>
<b>Pasivo Circulante</b>	<b>289.393,90</b>	<b>125.698,98</b>	<b>131.739,17</b>	<b>136.382,80</b>	<b>139.493,99</b>

**Fuente:** Datos Proyectados de Activos Circulantes y Pasivos Circulantes

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

## Metodología de Cálculo

Se determinó las siguientes variables para establecer un índice o parámetro de cálculo para los períodos 2013 – 2016:

### Cuadro N° 62

#### Parámetro de medición para obtener el Activo Circulante y el Pasivo Circulante

ACTIVOS CIRCULANTES	PASIVOS CIRCULANTES
Efectivo y Equivalentes / Ingresos	Cuentas por Pagar Comerciales / Costo de Ventas
Cuentas por Cobrar Comerciales Neto / Ingresos	Pasivos por impuestos corrientes / Costo de Ventas
Anticipo Proveedores / Gastos Operacionales	Obligaciones Laborales Corrientes / Costo de Ventas
Activo por Impuestos Corrientes / Ingresos	Otras Cuentas por Pagar / Gastos Operacionales
Otras Cuentas por Cobrar / Ingresos	

**Fuente:** Cálculos determinados al 2012

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

Posteriormente, se determina una tasa de crecimiento anual constante, que se sumará al parámetro de estimación, utilizando información histórica de tres años (2010 – 2012) sobre la tendencia y comportamiento de estas cuentas, mediante la siguiente fórmula:

**Índice de Crecimiento Constante**

**$$\frac{\text{Parámetro de medición 2010} + \text{Parámetro de medición 2011} + \text{Parámetro de medición 2012}}{3}$$**

**Cuadro N° 63**

**Índice de Crecimiento Constante de los Componentes del Activo Circulante y  
Pasivo Circulante 2013 - 2016**

<b><u>PORCENTAJE DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES SOBRE INGRESOS</u></b>	
2010	5,56%
2011	8,18%
2012	8,58%
<b>ÍNDICE DE CRECIMIENTO ANUAL DE TRES AÑOS</b>	0,07%
<b><u>PORCENTAJE DE CUENTAS POR COBRAR NETO SOBRE INGRESOS</u></b>	
2010	18,49%
2011	19,45%
2012	15,59%
<b>ÍNDICE DE CRECIMIENTO ANUAL DE TRES AÑOS</b>	0,18%
<b><u>PORCENTAJE DE ANTICIPO PROVEEDORES SOBRE GASTOS</u></b>	
<b><u>OPERACIONALES</u></b>	
2010	0,03%
2011	0,49%
2012	2,81%
<b>ÍNDICE DE CRECIMIENTO ANUAL DE TRES AÑOS</b>	0,01%
<b><u>PORCENTAJE DE ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES SOBRE</u></b>	
<b><u>INGRESOS</u></b>	
2010	3,93%
2011	3,50%
2012	5,64%
<b>ÍNDICE DE CRECIMIENTO ANUAL DE TRES AÑOS</b>	0,04%
<b><u>PORCENTAJE DE OTRAS CUENTAS POR COBRAR SOBRE INGRESOS</u></b>	
2010	0,92%
2011	2,58%
2012	4,67%
<b>ÍNDICE DE CRECIMIENTO ANUAL DE TRES AÑOS</b>	0,03%

<b><u>PORCENTAJE DE CUENTAS POR PAGAR SOBRE COSTO DE VENTAS</u></b>	
2010	0,88%
2011	6,05%
2012	5,21%
<b>ÍNDICE DE CRECIMIENTO ANUAL DE TRES AÑOS</b>	0,04%
<b><u>PORCENTAJE DE PASIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES SOBRE COSTO</u></b>	
<b><u>DE VENTAS</u></b>	
2010	2,73%
2011	2,29%
2012	2,79%
<b>ÍNDICE DE CRECIMIENTO ANUAL DE TRES AÑOS</b>	0,03%
<b><u>PORCENTAJE DE OBLIGACIONES LABORALES CORRIENTES SOBRE</u></b>	
<b><u>COSTO DE VENTAS</u></b>	
2010	3,33%
2011	4,17%
2012	7,60%
<b>ÍNDICE DE CRECIMIENTO ANUAL DE TRES AÑOS</b>	0,05%
<b><u>PORCENTAJE DE OTRAS CUENTAS POR PAGAR SOBRE GASTOS</u></b>	
<b><u>OPERATIVOS</u></b>	
2010	37,01%
2011	29,35%
2012	45,67%
<b>ÍNDICE DE CRECIMIENTO ANUAL DE TRES AÑOS</b>	0,37%
<b><u>PORCENTAJE DE ACTIVOS FIJOS NETOS SOBRE INGRESOS</u></b>	
2010	5,46%
2011	6,90%
2012	10,37%
<b>ÍNDICE DE CRECIMIENTO ANUAL DE TRES AÑOS</b>	0,08%

**Fuente:** Cálculo de índice de crecimiento para cada cuenta, de acuerdo a cada parámetro.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

Estos índices estimados de crecimiento se aplicaron a cada parámetro, tal como lo describe el cuadro de “Datos Proyectados de Activos Circulantes y Pasivos Circulantes”.

4. Se establece el Flujo de Fondos o de Caja (FC) de la compañía para cada período así:

$$FC = \text{Flujo de Fondos Operativo FFO} (+) \text{Flujo de Fondos de Capital FFC} \\ (+) \text{Flujo de Fondos de Capital de Trabajo FCT}$$

**Cuadro N° 64****Flujo de Caja 2013 - 2016****FLUJO DE CAJA (\$M)**

<b>PERÍODOS</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>FLUJO DE CAJA DE LA FIRMA</b>	<b>31/12/2013</b>	<b>31/12/2014</b>	<b>31/12/2015</b>	<b>31/12/2016</b>
<b>FLUJO DE FONDOS OPERATIVO</b>				
Ganancias antes de Intereses e Impuestos	\$70.401	\$74.732	\$79.094	\$91.706
Depreciación	\$12.398	\$14.064	\$13.055	\$11.030
Impuestos y Participación Trabajadores Pagados	(\$25.056)	(\$26.546)	(\$28.043)	(\$32.315)
<b>Total Flujo de Fondos Operativo (FFO)</b>	<b>\$57.743</b>	<b>\$62.250</b>	<b>\$64.106</b>	<b>\$70.420</b>
<b>FLUJO DE FONDOS DE CAPITAL</b>				
Activos Fijos al Principio	\$76.746	\$64.349	\$55.284	\$52.229
Activos Fijos al Final	\$64.349	\$55.284	\$52.229	\$43.200
<b>Total FC de Capital (FFC)</b>	<b>\$12.398</b>	<b>\$9.064</b>	<b>\$3.055</b>	<b>\$9.030</b>
<b>FLUJO DE CAJA DE CAPITAL DE TRABAJO</b>				
	<b>31/12/2013</b>	<b>31/12/2014</b>	<b>31/12/2015</b>	<b>31/12/2016</b>
Activo Circulante al Principio	\$422.283	\$275.579	\$289.385	\$301.804
Pasivo Circulante al Principio	\$289.394	\$125.699	\$131.739	\$136.383
Capital de Trabajo al Principio	\$132.889	\$149.880	\$157.645	\$165.421
Activo Circulante al Final	\$275.579	\$289.385	\$301.804	\$312.808
Pasivo Circulante al Final	\$125.699	\$131.739	\$136.383	\$139.494
Capital de Trabajo al Final	\$149.880	\$157.645	\$165.421	\$173.314
<b>Inversión en Capital de Trabajo (FCT)</b>	<b>(\$16.991)</b>	<b>(\$7.765)</b>	<b>(\$7.775)</b>	<b>(\$7.894)</b>
<b>Total Flujo de Caja de la Firma (FC)</b>	<b>\$53.149</b>	<b>\$63.549</b>	<b>\$59.386</b>	<b>\$71.556</b>

Fuente: Cálculo del FC = FFO + FFC + FCT

Elaborado por: Gabriel Yépez

## 5. Cálculo de la Tasa de Descuento (TD)

La Tasa de Descuento para Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., se calculó así:

$$TD = \text{Tasa pasiva} + \text{riesgo país} + \text{inflación} + \text{riesgos del negocio}$$

$$TD = 4,53\% + 6,98\% + 3,48\% + 5,20\%$$

$$TD = 20,19\%$$

Dónde:

**Tasa pasiva** = De acuerdo con el Banco Central la tasa pasiva autorizada hasta Marzo 2013, es de 4,53%

**Riesgo país** = Definido como tal, de acuerdo con el Banco Central en su página web, representó 698 puntos.

**Inflación** = la tasa de inflación acumulada a Marzo 2013, fue de 3,48%

**Riesgo del negocio** = de acuerdo con los parámetros establecidos por el INEC y por la Superintendencia de Bancos y Seguros, el índice de riesgo de negocio a la fecha oscila entre 5% y 5,20%, para negocios, sin riesgos financieros (endeudamiento), y sin riesgos operativos (manufactura en donde exista obsolescencia de inventarios, comercio con un mercado altamente competitivo y otros).



Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., al ser una compañías de servicios de auditoría y consultoría no posee este riesgos financieros al contratar y créditos, y tampoco tiene riesgo operacional, la tasa de riesgo del negocio utilizada es de 5,20%.

6. Se calcula el valor presente de una anualidad (VPA) o perpetuidad, así:

$$VPA = \frac{VT}{(TD \times (1 + TD)^n)}$$

$$VPA = \frac{71.556}{(0.002019 \times (1 + 0.002019)^4)}$$

$$VPA = \text{US \$ } 169.839$$

7. Se calcula el Valor Actual (VA) de los Flujos de Caja (FC), así:

$$VA = \frac{VP \text{ de los FLujos de Caja (FC)}}{1 + TD}$$

$$VA = \frac{247.641}{1 + 0.002019}$$

$$VA = \text{US \$ } 206.042$$

8. Se calcula el Valor de la empresa (VE), as

$$VE = VA + VPA$$

$$VE = 169.839 + 206.042$$

$$VE = 375.880$$

**Valor Estimado de la acción por el método flujos de caja descontados**

El número de acciones emitidas es de 1.000, como se explica en el Capítulo 1, el valor estimado de acción por el método flujos de caja descontado sería:

$$\text{Valor de la acción} = \text{Valor de la empresa} + \text{número de acciones}$$

$$\text{Valor de la acción} = 375.880 + 1.000$$

$$\text{Valor de la acción} = \text{US \$ } 375,88$$

## **4 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD Y RANGO DEL VALOR DE WILLI BAMBERGER Y ASOCIADOS CÍA. LTDA.**

### **4.1 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD<sup>43</sup>**

#### **4.1.1 Concepto**

En términos generales el análisis de sensibilidad es el estudio de como los posibles cambios en los coeficientes de un problema de programación lineal afecta a la solución óptima. Usando el análisis de sensibilidad podemos responder preguntas como las siguientes:

1. ¿Cómo afecta a la solución óptima el cambio de un coeficiente de la función objetivo?
2. ¿Como afectaría a la solución óptima el cambio en un valor del lado derecho de una restricción?

El análisis de sensibilidad es importante para la toma de decisiones debido a que los problemas reales ocurren en un ambiente cambiante proporciona la información necesaria para responder a esos cambios sin requerir una solución completa de un programa lineal revisado.

---

<sup>43</sup> D., ANDERSON; D. SWEENEY y T., WILLIAMS. *Métodos Cuantitativos para los Negocios*.

Este análisis es un procedimiento con el que se calcula el cambio en el valor presente neto dado un cambio en uno de los elementos del flujo de efectivo, como el precio del producto. En otras palabras, el responsable de tomar decisiones puede determinar qué tan sensible es el rendimiento de un proyecto a los cambios de una variable en particular.

Puesto que el método de análisis de sensibilidad se deriva del método de análisis de simulación, también exige la definición de todas las variables importantes que influyen en el valor presente neto de un proyecto. También deben definirse las relaciones matemáticas apropiadas entre esas variables para estimar el flujo de efectivo del proyecto y calcular el valor presente neto permite que el responsable de la toma de decisiones se sirva únicamente de la “mejor estimación “de cada variable para calcular el valor presente neto.<sup>44</sup>

Es una técnica analítica para someter a prueba de manera sistemática lo que ocurre con la rentabilidad de una actividad, subsistema, sistema de finca o región cuando los acontecimientos (precios de insumos o productos, rendimientos, etc.) difieren de la estimación hecha durante la planificación. Es un medio para abordar el problema de la incertidumbre con respecto a los acontecimientos y valores futuros. En otras palabras, este análisis indica hasta qué punto una inversión puede soportar variaciones en los precios (especialmente disminuciones) o en los costos de producción (principalmente aumentos).

---

<sup>44</sup> G., ARBOLEDA. (1998). *Proyectos: Formulación, Evaluación y Control*. A.C. Editores.

Por lo tanto, el análisis de sensibilidad consiste en variar cualquier factor (precio y/o cantidad, costos) y dejar constante el resto de variables.

## 4.2 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD APLICADO A WILLI BAMBERGER Y ASOCIADOS CÍA. LTDA.

### 4.2.1 Metodología

Para el caso de Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., se considera como elementos variables sujetos a cambios las Ventas y los Costos de Ventas, por las siguientes razones:

- Los Ventas están sujetas a la planificación estratégica elaborada para los períodos 2013 – 2016, por ende podría variar si es que alguna de las expectativas previstas por la Junta de Socios, no se cumple.
- Los Costos de Ventas, tienen una relación directa con las ventas, es decir conforme estas se incrementen porcentualmente también se incrementarán.

El valor de la empresa (VE), se afecta por las variaciones que puedan experimentar las ventas y los costos de ventas, en el horizonte de tiempo estimado en el período 2013 – 2016.

La aplicación del análisis de sensibilidad se realizó utilizando el factor de incremento así:

***FACTOR DE INCREMENTO VENTAS***

$$= \text{VENTAS AÑO ACTUAL} \div \text{VENTAS AÑO ANTERIOR}$$

***FACTOR DE INCREMENTO COSTO DE VENTAS***

$$= \text{COSTOS AÑO ACTUAL} \div \text{COSTOS AÑO ANTERIOR}$$

Los resultados obtenidos en las Ventas fueron los siguientes:

**Cuadro N° 65**

**Factores de Incremento anual en Ventas 2013 - 2016**

<b>Año</b>	<b>Factor de Incremento anual</b>
Año 2013	
Año 2014	1,04065
Año 2015	1,0339
Año 2016	1,0273

**Fuente:** Datos proyectados de Ventas 2013 - 2016

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

Los resultados obtenidos en los Costos de Ventas fueron los siguientes:

**Cuadro N° 65**

**Factores de Incremento anual en Ventas 2013 - 2016**

<b>Año</b>	<b>Factor de Incremento anual</b>
Año 2013	
Año 2014	1,03748
Año 2015	1,03376
Año 2016	1,01212

**Fuente:** Datos proyectados de Costo de Ventas 2013 - 2016

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

Con este factor de incremento, se hicieron las simulaciones en los ingresos y costos, en total 8 posibilidades para cada caso, y así determinar 64 posibles valores de la compañía como resultado de las combinaciones de ingresos y costos.

Las posibilidades de Ingresos se determinaron en base a un rango mínimo y un rango máximo, en base a información histórica y de ventas de Willi Bamberger y Asociados, así:

**Cuadro N° 67**

**Rango de Posibilidades de Ventas al 2013**

<b>Rango de Posibilidades de Ventas</b>	<b>Valor</b>
Mínimo (Posibilidad 1)	US \$ 650.000
Posibilidad 2	700.000
Posibilidad 3	750.000
Posibilidad 4	800.000
Posibilidad 5	850.000
Posibilidad 6	900.000
Posibilidad 7	950.000
Máximo (Posibilidad 8)	1.000.000

**Fuente:** Rango de posibilidades de Ventas establecido para obtener el valor de las acciones. Este monto es el valor cambiante, en el 2013, que es el primer año de estimación de las ventas.

**Elaborado por:** Gabriel Yépez

Las posibilidades de Costos de Ventas, se determinaron en base a un rango mínimo y un rango máximo, en base a información histórica y de evolución de los costos de Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., así:

**Cuadro N° 68****Rango de Posibilidades de Costos al 2013**

<b>Rango de Posibilidades de Costos de Ventas</b>	<b>Valor</b>
Mínimo (Posibilidad 1)	US \$ 580.000
Posibilidad 2	620.000
Posibilidad 3	660.000
Posibilidad 4	700.000
Posibilidad 5	740.000
Posibilidad 6	780.000
Posibilidad 7	820.000
Máximo (Posibilidad 8)	860.000

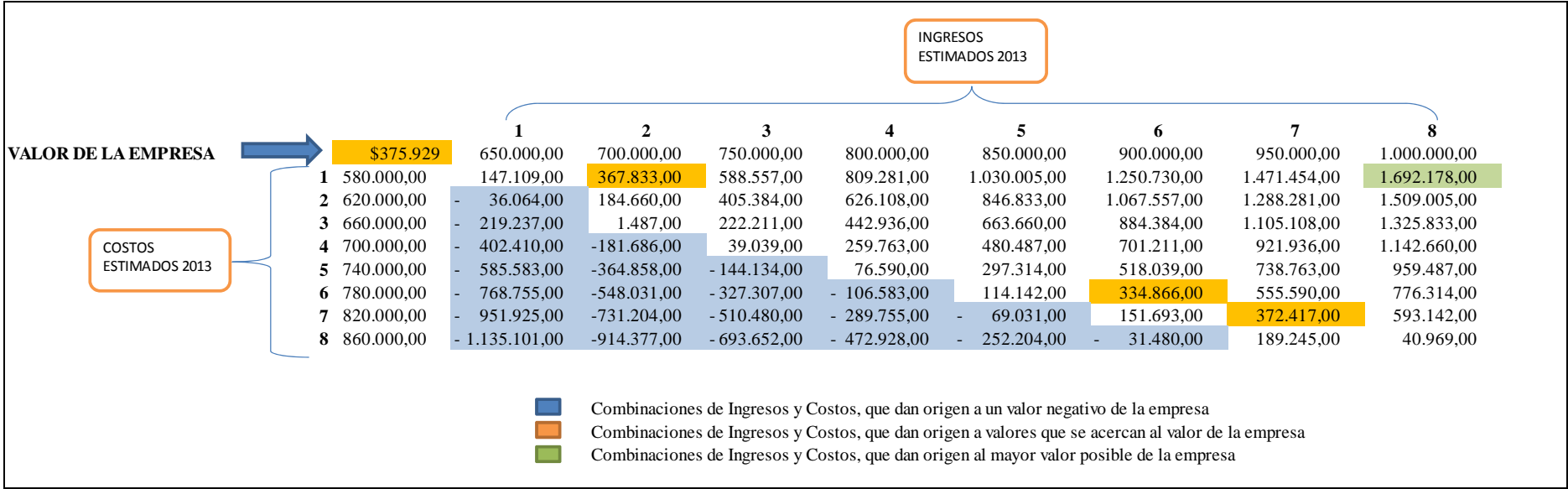
**Fuente:** Rango de posibilidades del Costo de Ventas, establecido para obtener el valor de las acciones. Este monto es el valor cambiante, en el 2013, que es el primer año de estimación de los Costos de Ventas

**Elaborado por:** Gabriel Yépez



Gráfico N°15

Resultado de 64 combinaciones de Ingresos y Costos de Ventas



**Fuente:** Cálculo del Valor de la empresa con 64 combinaciones de Ingresos y Costos. Existen combinaciones que resultan en valores de empresa negativo, y existen tres combinaciones que arrojan valores cercanos al valor de la empresa determinado inicialmente.

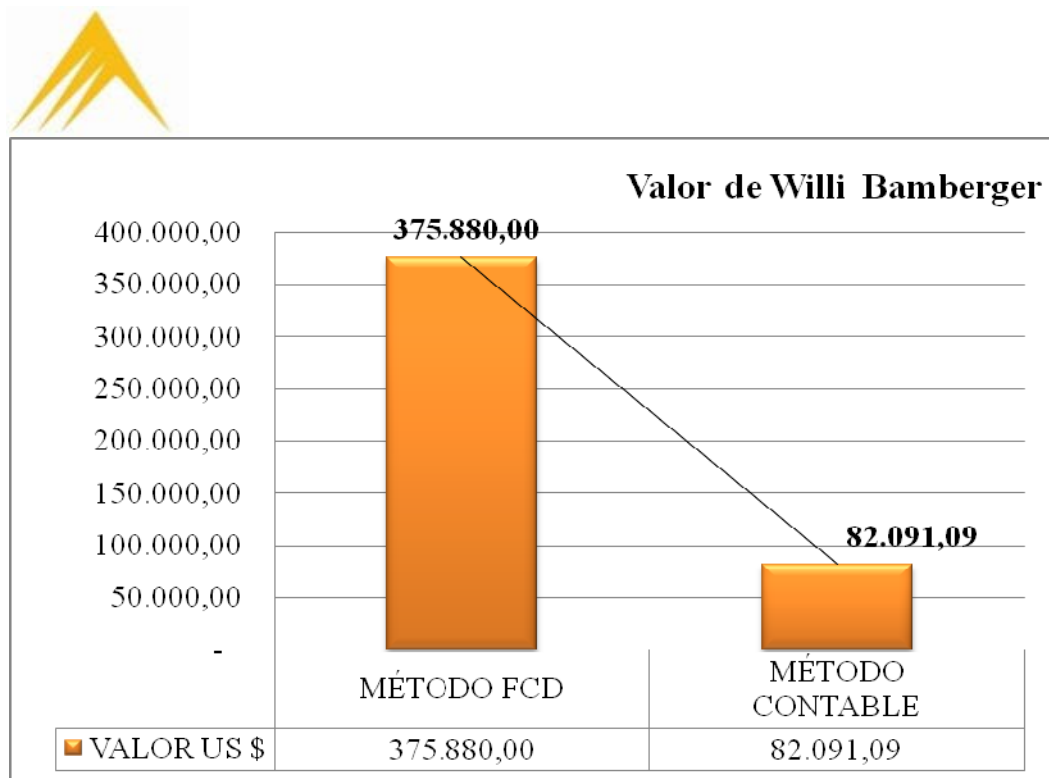
**Elaborado por:** Gabriel Yépez

## **5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1 CONCLUSIONES**

Como conclusiones de la presente investigación sobre la valoración de la empresa de servicios de Auditoría y Consultoría Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., por el método contable y método de flujos de caja descontados se destacan las siguientes conclusiones:

- La valoración de la firma se relacionada directamente con la generación de ingresos a través de los clientes recurrentes, que de acuerdo con información histórica y proyectada, representan la base para generar utilidades en los periodos 2013 – 2016.
- El resultado de la comparación de la valoración de la compañía por el método contable y por el método de flujos de caja descontados (FCD), es el siguiente:

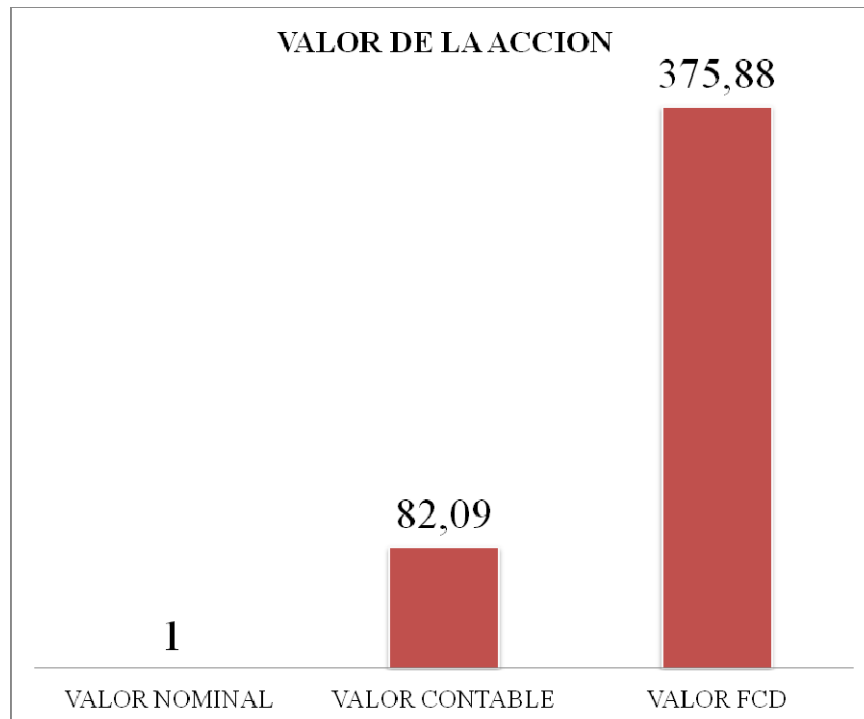
**Gráfico N°16****Comparación del Valor obtenido en Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda.**

Es decir existe una plusvalía del valor en libros (Patrimonio Neto), de US \$ 293.788,91.

Esto es debido a que el método contable, no utiliza variables como son los flujos de fondos operativos (FFO), estimados, los Flujos de Fondos de Capital (FFC), y Flujos de Fondos de Capital de Trabajo (FCT), para determinar así el Flujo de Caja de la firma, utilizando un Tasa de Descuento (TD), que representa el costo de capital, que fue de 20,19%.

El método de flujos de caja descontado utiliza información sobre estimaciones en los períodos 2013 – 2016, desventaja del método contable que solo reporta información al 2012.

- Si es que la firma se vendiera, o una parte de su paquete accionario estuviera a la venta el valor de la acción establecido por el método de Flujos de Caja Descontado (FCD), sería el más adecuado para una transacción de compra y venta, a continuación la comparación de los distintos valores de las acciones:

**Gráfico N°17****Comparación del Valor de la Acción de Willi Bamberger y Asociados**

Este cuadro, arroja información al interesado en comprar o vender las acciones, un valor estimado de cada una de ellas. Aunque la transacción de compra y venta es más bien un asunto meramente comercial, estos valores son una referencia.

El método FCD es utilizado para conocer el valor de la empresa (EV), no siempre se usa para negociar el valor de sus acciones en determinado tiempo.

El total de acciones al 2012, es 1.000 cada una con un valor nominal de US 1,00, el tema de negociación de compra y venta de las mismas debe ser evaluada bajo esta óptica.

- La compañía no utiliza variables de mercado para estimar las ventas en el período de tiempo 2013 – 2016, si se utilizaran variables sobre la demanda, el resultado sería distinto.
- No fue necesario revaluar los componentes de propiedad, planta y equipo, puesto que corresponde a mobiliario y equipos, valuados por el modelo del costo. Así mismo la compañía cuenta con vehículos comprados recientemente valuados al costo (NIC 16). De tal manera que los Estados Financieros no sufren revaluación o incluso deterioro en la medición de los componentes de propiedad, planta y equipo.
- Es importante considerar que los resultados de la valoración de Willi Bamberger y Asociados Cía. Ltda., se basan en las políticas de control de calidad y en la planificación estratégica (2013 – 2016). Por ejemplo la política de distribución de dividendos a partir del 2012.

## 5.2 RECOMENDACIONES

- Cumplir con las políticas de control de calidad, con el manual de auditoría y metodología establecido por Crowe Horwath International, y los presupuestos, y sobre todo con el Plan Estratégico para los períodos 2013 – 2016, para que de esta

manera se cumplan las expectativas de los pronósticos de ventas y de costos y gastos.

- Aplicar las estrategias para mitigar las Debilidades y Amenazas establecidas en el análisis FODA, especialmente implementar completamente la herramienta de control de horas por cada compromiso, para poder determinar si se puede adquirir más compromisos, de auditoría y consultoría, sin que exista la posibilidad de que se contrate personal adicional. Solamente un estudio exhaustivo de las horas incurridas en cada compromiso podrá determinar si existe sobrepoblación de colaboradores necesarios para cumplir con el total de compromisos adquiridos.
- Los socios de la compañía pueden tomar como punto de partida la valoración de la empresa determinada en este estudio para iniciar negociaciones de compra y venta de una parte del paquete accionario de la empresa, inclusive se convierte en una herramienta útil para toma de decisiones en cuanto a incorporar nuevos socios al Patrimonio de la entidad.
- Una vez concluido el horizonte de tiempo estipulado en la planeación estratégica 2013 – 2016, la entidad puede optar por planes agresivos de marketing, para acercarse cada vez más a la visión establecida:

“Ser la primera firma nacional y la única alternativa a las cuatro grandes de servicios profesionales de Auditoría, Consultoría e Impuestos, que brinda alta calidad y servicio personalizado para cada una de las necesidades de nuestros clientes, enfocados en la entrega oportuna de informes y mejora continua de

nuestros servicios, brindando un excelente ambiente de trabajo para los socios y colaboradores de la Compañía”

Esto se puede lograr con la implementación incluso de un departamento de marketing, promoción y publicidad, para incrementar así las ventas, considerando también el mercado objetivo de auditoría, del cual la firma solo posee un 3,38% de participación.

## BIBLIOGRAFÍA

1. ARBOLEDA, G. (1998). *Proyectos: formulación, Evaluación y Control*. A. C. Editores.
2. BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. [[www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)]
3. BORELLO, A. (2000). *El Plan de Negocios: de herramienta de evaluación de una inversión a elaboración de un plan estratégico y operativo*. Colombia: McGraw Hill. 1ra. Edición.
4. CANELOS, R. (2003). *Formulación y Evaluación de un Plan de Negocio*. Ecuador: Universidad Internacional del Ecuador. 1ra. Edición.
5. CASE WARE. [<http://www.caseware.com/about-us>]. *Metodología de Auditoria*.
6. EHRHARDT, M. (2009). *Finanzas Corporativas*. México: Cengage Learning Editores S.A. 2da. Edición.
7. FERNÁNDEZ, P. (2010). *How to value a seasonal company discounting cash flows*. Madrid: Social Science research network working paper.
8. GARROS, S. (1998). *Planificación Estratégica: Lo que todo director debe saber*. Editorial CECSA.
9. GUÍA PRÁCTICA DE INVERSIONES. [<http://www.investopedia.com/terms/c/cagr.asp>]
10. INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD, (IASB). [[www.iasb.org](http://www.iasb.org)]. *Normas internacionales de información financiera niif*.
11. INTERNATIONAL FEDERATION OF ACCOUNTANTS, (IFAC). (Diciembre 2009). *Normas internacionales de auditoría (NIA)*. New York.
12. KIYOSAKI, R. (2011). *Guía para invertir*. Warner Books Inc.
13. LATTUCA, A. (1991). *Manual de Auditoría*. Buenos Aires: Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas. segunda Edición.
14. LÓPEZ, G. (2008). *El Cash Flow de la firma y la proyección de los estados financieros*. Instituto Argentino de Ejecutivos de Finanzas.
15. MARIN, J. (2005). *Fusiones y Adquisiciones en la Práctica*. México: Cengage Learning Editores S.A.



16. MONDINO, D. (2005). *Finanzas para Empresas Competitivas. Conceptos Escenciales para Decisiones Eficientes*. Granica-Adepelphi.
17. MOYER, C. (2004). *Administración financiera contemporánea*. México: International Thomson Editores. 9na. Edición.
18. RAY, A. (2004). *Métodos cuantitativos para los negocios*. International Thompson Editores S.A.
19. RODRÍGUEZ, M. (2003). *Presupuestos con Microsoft Excel*. Argentina: Omicrom Systems S.A.
20. SIU, C. (2001). *Valuación de Empresas: Metodología y Proceso*. Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
21. SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS. [[www.superban.gob.ec](http://www.superban.gob.ec)]
22. SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS. [[www.supercias.gob.ec](http://www.supercias.gob.ec)]
23. WIKIPEDIA. [[http://es.wikipedia.org/wiki/an%c3%a1lisis\\_foda;es.wikipedia.org/wiki](http://es.wikipedia.org/wiki/an%c3%a1lisis_foda;es.wikipedia.org/wiki)]

**ANEXOS**

## ANEXO 1

## PROYECCIÓN DE INGRESOS 2013

Inflación 2012	4,16%
Crecimiento Promedio estimado	4,20%
Inflación estimada 2013	4,33%



**Cliente Tipo:** Compañías sujetas al control de Superintendencia de Compañías  
**Servicio:** Auditoría Financiera

No.	EMPRESA	Contrato Aprobado	2012	2013	Tipo de Cliente	Estimaciones 2013					Firma del Contrato/Revisión Preliminar	Días de Cobro/Crédito
			Firma del Contrato/Revisión Preliminar	Informe Final Contrato 2012		Renovación de Contratos	Contrato Renovado	Inflación estimada	Incremento neto de honorarios	Contrato Estimado 2013	70%	
			70%	30%								
1	Ambacar	4.630,00	3.241,00	1.389,00	RECURRENTE	SI	4.630,00	4,33%	200,70	4.830,70	3.381,49	30
2	Autosierra	3.990,00	2.793,00	1.197,00	RECURRENTE	SI	3.990,00	4,33%	172,95	4.162,95	2.914,07	30
3	Arborient	4.900,00	3.430,00	1.470,00	RECURRENTE	SI	4.900,00	4,33%	212,40	5.112,40	3.578,68	30
4	Aletamarilla	2.500,00	1.750,00	750,00	NUEVO	SI	2.500,00		-	2.500,00	1.750,00	30
5	Acredita 2011	3.800,00	2.660,00	1.140,00	NUEVO	NO	-	4,33%	-	-	-	30
6	Acsuin S. A.	3.200,00	2.240,00	960,00	NUEVO	SI	3.200,00	4,33%	138,71	3.338,71	2.337,10	30
7	Andolas	1.850,00	1.295,00	555,00	RECURRENTE	SI	1.850,00	4,33%	80,19	1.930,19	1.351,13	30
8	Activity Cía. Ltda. 2011	2.500,00	1.750,00	750,00	RECURRENTE	NO	-	4,33%	-	-	-	30
9	Activity Cía. Ltda. 2012	2.500,00	1.750,00	750,00	RECURRENTE	SI	2.500,00	4,33%	108,37	2.608,37	1.825,86	30
10	Astra	4.070,00	2.849,00	1.221,00	RECURRENTE	SI	4.070,00	4,33%	176,42	4.246,42	2.972,50	30
11	Aliservis (Dominos Pizza)	3.150,00	2.205,00	945,00	RECURRENTE	SI	3.150,00	4,33%	136,54	3.286,54	2.300,58	30
12	Autolandia	4.800,00	3.360,00	1.440,00	RECURRENTE	SI	4.800,00	4,33%	208,07	5.008,07	3.505,65	30
13	Automotores Andina	9.800,00	6.860,00	2.940,00	RECURRENTE	SI	9.800,00	4,33%	424,80	10.224,80	7.157,36	45
14	Amatruck	800,00	560,00	240,00	RECURRENTE	SI	800,00	4,33%	34,68	834,68	584,27	30
15	Automekano C. Ltda.	4.850,00	3.395,00	1.455,00	RECURRENTE	SI	4.850,00	4,33%	210,23	5.060,23	3.542,16	30
16	Arcimego C. A.	1.900,00	1.330,00	570,00	RECURRENTE	SI	1.900,00	4,33%	82,36	1.982,36	1.387,65	30
17	Autoventas Way 2011	3.900,00	2.730,00	1.170,00	RECURRENTE	NO	-		-	-	-	30
18	Autoventas Way 2012	4.100,00	2.870,00	1.230,00	RECURRENTE	SI	4.100,00	4,33%	177,72	4.277,72	2.994,41	30
19	Autoventas Way Consolidado 2011	2.250,00	1.575,00	675,00	RECURRENTE	SI	2.250,00	4,33%	97,53	2.347,53	1.643,27	30
20	Blenastor C. A.	3.990,00	2.793,00	1.197,00	RECURRENTE	SI	3.990,00	4,33%	172,95	4.162,95	2.914,07	30
21	Bureau Veritas	3.650,00	2.555,00	1.095,00	RECURRENTE	SI	3.650,00	4,33%	158,22	3.808,22	2.665,75	30
22	Cemeag	1.050,00	735,00	315,00	RECURRENTE	SI	1.050,00	4,33%	45,51	1.095,51	766,86	30
23	Calzacosta 2011	2.600,00	1.820,00	780,00	RECURRENTE	NO	-		-	-	-	30
24	Calzacosta 2012	2.730,00	1.911,00	819,00	RECURRENTE	SI	2.730,00	4,33%	118,34	2.848,34	1.993,84	30
25	Cofarve 2011	4.500,00	3.150,00	1.350,00	RECURRENTE	NO	-		-	-	-	30
26	Cofarve 2012	4.500,00	3.150,00	1.350,00	RECURRENTE	SI	4.500,00	4,33%	195,06	4.695,06	3.286,54	30
27	Comercial Lotus S. A.	750,00	525,00	225,00	RECURRENTE	SI	750,00	4,33%	32,51	782,51	547,76	30
28	Cemexpo	3.200,00	2.240,00	960,00	RECURRENTE	SI	3.200,00	4,33%	138,71	3.338,71	2.337,10	30
29	CC Plastilópez	4.200,00	2.940,00	1.260,00	RECURRENTE	SI	4.200,00	4,33%	182,06	4.382,06	3.067,44	30
30	Crowe Horwath España	2.500,00	1.750,00	750,00	RECURRENTE	SI	2.500,00	4,33%	108,37	2.608,37	1.825,86	30
31	Comitelec	2.070,00	1.449,00	621,00	RECURRENTE	SI	2.070,00	4,33%	89,73	2.159,73	1.511,81	30
32	Cauchosierra	1.980,00	1.386,00	594,00	RECURRENTE	SI	1.980,00	4,33%	85,83	2.065,83	1.446,08	30
33	Centralcar	2.830,00	1.981,00	849,00	RECURRENTE	SI	2.830,00	4,33%	122,67	2.952,67	2.066,87	30
34	Coile S. A.	2.890,00	2.023,00	867,00	RECURRENTE	SI	2.890,00	4,33%	125,27	3.015,27	2.110,69	30
35	Comer. Godoy Ruiz	2.490,00	1.743,00	747,00	RECURRENTE	SI	2.490,00	4,33%	107,93	2.597,93	1.818,55	30
36	Centrollanta	1.600,00	1.120,00	480,00	RECURRENTE	SI	1.600,00	4,33%	69,36	1.669,36	1.168,55	30

37	Constructora Andrade Gutierrez	6.100,00	4.270,00	1.830,00	RECURRENTE	SI	6.100,00	4,33%	264,42	6.364,42	4.455,09	30
38	Daymsa de los Andes	2.200,00	1.540,00	660,00	RECURRENTE	SI	2.200,00	4,33%	95,36	2.295,36	1.606,75	30
39	Disniko 2011	2.500,00	1.750,00	750,00	RECURRENTE	NO	-	4,33%	-	-	-	30
40	Dismarkclub	5.800,00	4.060,00	1.740,00	RECURRENTE	SI	5.800,00	4,33%	251,41	6.051,41	4.235,99	30
41	Ecuamotor	3.050,00	2.135,00	915,00	RECURRENTE	SI	3.050,00	4,33%	132,21	3.182,21	2.227,55	30
42	Equinorte	3.050,00	2.135,00	915,00	RECURRENTE	SI	3.050,00	4,33%	132,21	3.182,21	2.227,55	30
43	Expoforestal S.. A.	7.100,00	4.970,00	2.130,00	RECURRENTE	SI	7.100,00	4,33%	307,76	7.407,76	5.185,43	30
44	Expoforestal Industrial	11.900,00	8.330,00	3.570,00	RECURRENTE	SI	11.900,00	4,33%	515,83	12.415,83	8.691,08	45
45	Eucapacific S. A.	2.250,00	1.575,00	675,00	RECURRENTE	SI	2.250,00	4,33%	97,53	2.347,53	1.643,27	30
46	Erazo Constructores S. A.	3.300,00	2.310,00	990,00	RECURRENTE	SI	3.300,00	4,33%	143,05	3.443,05	2.410,13	30
47	Ferrostaal	3.400,00	2.380,00	1.020,00	RECURRENTE	SI	3.400,00	4,33%	147,38	3.547,38	2.483,17	30
48	Faiquito	2.700,00	1.890,00	810,00	RECURRENTE	SI	2.700,00	4,33%	117,04	2.817,04	1.971,93	30
49	Fibratex	4.700,00	3.290,00	1.410,00	RECURRENTE	SI	4.700,00	4,33%	203,73	4.903,73	3.432,61	30
50	Firmesa	3.192,00	2.234,40	957,60	RECURRENTE	SI	3.192,00	4,33%	138,36	3.330,36	2.331,25	30
51	Flexiplast	7.100,00	4.970,00	2.130,00	RECURRENTE	SI	7.100,00	4,33%	307,76	7.407,76	5.185,43	30
52	Fresh Fish	2.200,00	1.540,00	660,00	RECURRENTE	SI	2.200,00	4,33%	95,36	2.295,36	1.606,75	30
53	Fruterababa	2.100,00	1.470,00	630,00	RECURRENTE	SI	2.100,00	4,33%	91,03	2.191,03	1.533,72	30
54	Grunorsa 2011	3.300,00	2.310,00	990,00	RECURRENTE	NO	-	-	-	-	-	30
55	Grunorsa 2012	3.500,00	2.450,00	1.050,00	RECURRENTE	SI	3.500,00	4,33%	151,71	3.651,71	2.556,20	30
56	Geopaxi S. A.	5.400,00	3.780,00	1.620,00	RECURRENTE	SI	5.400,00	4,33%	234,07	5.634,07	3.943,85	30
57	Havells Sylvania N. V.	6.500,00	4.550,00	1.950,00	RECURRENTE	SI	6.500,00	4,33%	281,76	6.781,76	4.747,23	30
58	Hoteles Dann	2.310,00	1.617,00	693,00	RECURRENTE	SI	2.310,00	4,33%	100,13	2.410,13	1.687,09	30
59	Horticoop	3.600,00	2.520,00	1.080,00	RECURRENTE	SI	3.600,00	4,33%	156,05	3.756,05	2.629,23	30
60	HC GLOBAL	2.580,00	1.806,00	774,00	RECURRENTE	SI	2.580,00	4,33%	111,84	2.691,84	1.884,28	30
61	Hidrotech S. A.	1.500,00	1.050,00	450,00	RECURRENTE	SI	1.500,00	4,33%	65,02	1.565,02	1.095,51	30
62	Hilsea Investments Limited	7.100,00	4.970,00	2.130,00	NUEVO	SI	7.100,00	4,33%	307,76	7.407,76	5.185,43	30
63	Hyunmotor S. A.	3.780,00	2.646,00	1.134,00	RECURRENTE	SI	3.780,00	4,33%	163,85	3.943,85	2.760,70	30
64	Herpayal Construc.	2.100,00	1.470,00	630,00	RECURRENTE	SI	2.100,00	4,33%	91,03	2.191,03	1.533,72	30
65	Indulentes	2.840,00	1.988,00	852,00	RECURRENTE	SI	2.840,00	4,33%	123,11	2.963,11	2.074,17	30
66	Importadora kumho	3.700,00	2.590,00	1.110,00	RECURRENTE	SI	3.700,00	4,33%	160,38	3.860,38	2.702,27	30
67	ICCOSA	3.250,00	2.275,00	975,00	RECURRENTE	SI	3.250,00	4,33%	140,88	3.390,88	2.373,61	30
68	ILE C. A.	3.890,00	2.723,00	1.167,00	RECURRENTE	SI	3.890,00	4,33%	168,62	4.058,62	2.841,03	30
69	Inmobiliaria Piedra de Oro	750,00	525,00	225,00	RECURRENTE	SI	750,00	4,33%	32,51	782,51	547,76	30
70	Inteleq	4.000,00	2.800,00	1.200,00	RECURRENTE	SI	4.000,00	4,33%	173,39	4.173,39	2.921,37	30
71	Intermotors	1.300,00	910,00	390,00	RECURRENTE	SI	1.300,00	4,33%	56,35	1.356,35	949,45	30
72	Impossangyong	1.000,00	700,00	300,00	RECURRENTE	SI	1.000,00	-	-	1.000,00	700,00	30
73	Inmobiliaria Simego C. Ltda.	2.565,00	1.795,50	769,50	RECURRENTE	SI	2.565,00	4,33%	111,19	2.676,19	1.873,33	30
74	Industrias Catedral	3.780,00	2.646,00	1.134,00	RECURRENTE	SI	3.780,00	4,33%	163,85	3.943,85	2.760,70	30
75	Llanta Sierra	2.150,00	1.505,00	645,00	RECURRENTE	SI	2.150,00	4,33%	93,20	2.243,20	1.570,24	30
76	Liantambato	2.400,00	1.680,00	720,00	RECURRENTE	SI	2.400,00	4,33%	104,03	2.504,03	1.752,82	30
77	Laboratorios Chalver 2011	2.650,00	1.855,00	795,00	RECURRENTE	NO	-	-	-	-	-	30
78	Laboratorios Chalver 2012	2.800,00	1.960,00	840,00	RECURRENTE	SI	2.800,00	4,33%	121,37	2.921,37	2.044,96	30
79	Merendon 2011 (Terraerth Resources)	3.500,00	2.450,00	1.050,00	RECURRENTE	NO	-	4,33%	-	-	-	30
80	Manang 2011	3.200,00	2.240,00	960,00	RECURRENTE	NO	-	-	-	-	-	30
81	Manacripex	3.000,00	2.100,00	900,00	RECURRENTE	SI	3.000,00	-	-	3.000,00	2.100,00	30
82	Madervas S. A. 2011	2.800,00	1.960,00	840,00	RECURRENTE	NO	-	-	-	-	-	30
83	Madervas S. A. 2012	2.950,00	2.065,00	885,00	RECURRENTE	SI	2.950,00	4,33%	127,87	3.077,87	2.154,51	30
84	Minera Terramining Resources S. A.	5.900,00	4.130,00	1.770,00	RECURRENTE	NO	-	-	-	-	-	30
85	Minera Terramining Resources S. A. 12	6.200,00	4.340,00	1.860,00	RECURRENTE	SI	6.200,00	4,33%	268,75	6.468,75	4.528,13	30
86	Molinos Miraflores	2.900,00	2.030,00	870,00	NUEVO	SI	2.900,00	4,33%	125,71	3.025,71	2.117,99	30

87	Operadora Floricola Operflor	4.500,00	3.150,00	1.350,00	RECURRENTE	SI	4.500,00	4,33%	195,06	4.695,06	3.286,54	30
88	Optica Los Andes	4.300,00	3.010,00	1.290,00	RECURRENTE	SI	4.300,00	4,33%	186,39	4.486,39	3.140,47	30
89	Portavalor S. A. 2011	2.500,00	1.750,00	750,00	RECURRENTE	NO	-	-	-	-	-	30
90	Portavalor S. A. 2012	2.700,00	1.890,00	810,00	RECURRENTE	SI	2.700,00	4,33%	117,04	2.817,04	1.971,93	30
91	Plantec S. A.	2.500,00	1.750,00	750,00	RECURRENTE	SI	2.500,00	4,33%	108,37	2.608,37	1.825,86	30
92	Pesquera Ugavi	3.050,00	2.135,00	915,00	RECURRENTE	SI	3.050,00	4,33%	132,21	3.182,21	2.227,55	30
93	Plushotel	2.500,00	1.750,00	750,00	RECURRENTE	SI	2.500,00	4,33%	108,37	2.608,37	1.825,86	30
94	Produtecnica S. A.	3.500,00	2.450,00	1.050,00	RECURRENTE	SI	3.500,00	4,33%	151,71	3.651,71	2.556,20	30
95	Protecompu	1.995,00	1.396,50	598,50	RECURRENTE	SI	1.995,00	4,33%	86,48	2.081,48	1.457,03	30
96	Pisopak S. A. 2011	2.800,00	1.960,00	840,00	RECURRENTE	NO	-	-	-	-	-	30
97	Pisopak S. A. 2012	2.900,00	2.030,00	870,00	RECURRENTE	SI	2.900,00	4,33%	125,71	3.025,71	2.117,99	30
98	Ratings	3.850,00	2.695,00	1.155,00	RECURRENTE	SI	3.850,00	4,33%	166,89	4.016,89	2.811,82	30
99	Reparcar 2011	2.550,00	1.785,00	765,00	RECURRENTE	NO	-	-	-	-	-	30
100	Reparcar 2012	1.900,00	1.330,00	570,00	RECURRENTE	SI	1.900,00	4,33%	82,36	1.982,36	1.387,65	30
101	Representaciones Soria Chacon	2.000,00	1.400,00	600,00	RECURRENTE	SI	2.000,00	4,33%	86,69	2.086,69	1.460,69	30
102	Servimotor 2011	2.100,00	1.470,00	630,00	RECURRENTE	NO	-	-	-	-	-	30
103	Servimotor 2012	2.100,00	1.470,00	630,00	RECURRENTE	SI	2.100,00	4,33%	91,03	2.191,03	1.533,72	30
104	Shell Fisch	2.890,00	2.023,00	867,00	RECURRENTE	SI	2.890,00	4,33%	125,27	3.015,27	2.110,69	30
105	Sierrashoes 2011	2.900,00	2.030,00	870,00	RECURRENTE	NO	-	-	-	-	-	30
106	Sierrashoes 2012	3.050,00	2.135,00	915,00	RECURRENTE	SI	3.050,00	4,33%	132,21	3.182,21	2.227,55	30
107	Sunglass	2.100,00	1.470,00	630,00	RECURRENTE	SI	2.100,00	4,33%	91,03	2.191,03	1.533,72	30
108	Semayari	2.100,00	1.470,00	630,00	RECURRENTE	SI	2.100,00	4,33%	91,03	2.191,03	1.533,72	30
109	Terraerth Resouces	3.700,00	2.590,00	1.110,00	RECURRENTE	SI	3.700,00	4,33%	160,38	3.860,38	2.702,27	30
110	Texcomercial	2.000,00	1.400,00	600,00	RECURRENTE	SI	2.000,00	4,33%	86,69	2.086,69	1.460,69	30
111	Terrasol Corp	3.430,00	2.401,00	1.029,00	RECURRENTE	SI	3.430,00	4,33%	148,68	3.578,68	2.505,08	30
112	Teimsa	2.900,00	2.030,00	870,00	RECURRENTE	SI	2.900,00	4,33%	125,71	3.025,71	2.117,99	30
113	Textiles Santa Rosa	3.900,00	2.730,00	1.170,00	RECURRENTE	SI	3.900,00	4,33%	169,05	4.069,05	2.848,34	30
114	Uniocean	3.050,00	2.135,00	915,00	RECURRENTE	SI	3.050,00	4,33%	132,21	3.182,21	2.227,55	30
115	Vehysa	2.900,00	2.030,00	870,00	RECURRENTE	SI	2.900,00	4,33%	125,71	3.025,71	2.117,99	30
SUBTOTAL:		381.522,00	267.065,40	114.456,60			327.522,00		13.915,35	341.437,35	239.006,15	

PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO 10%

CONTRATOS 2012 381.522,00

INCREMENTO PROYECTADO  
NUEVOS CLIENTES 38.152,20

MODALIDAD DE FACTURACIÓN  
70% 26.706,54

Resumen  
TOTAL INGRESOS CONTRATOS 2013 114.456,60  
TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2013 239.006,15  
TOTAL INGRESOS ESTIMADOS  
NUEVOS CLIENTES 26.706,54  
TOTAL 380.169,29

Cliente Tipo: Sociedades Anónimas  
 Servicio: Asesoría Tributaria: Certificación de Gastos, Precios de Transferencia, Asesoría

No.	EMPRESA	Contrato Aprobado	2012	2013	Tipo de Cliente	Estimaciones 2013					Facturación 2013	
			Firma del Contrato	Informe Final Contrato 2012		Renovación de Contratos	Contrato Renovado	Inflación estimada	Incremento neto de honorarios	Contrato Estimado	50%	Días de Cobro/Crédito
			50%	50%								
1	Equifax	5.100,00	2.550,00	2.550,00	RECURRENTE	SI	5.100,00	4,33%	221,07	5.321,07	2.660,53	30
2	Metrotek Cert. Gastos	20.000,00	10.000,00	10.000,00	RECURRENTE	SI	20.000,00	4,33%	866,94	20.866,94	10.433,47	45
3	Geopaxi Cert. De Gastos	800,00	400,00	400,00	RECURRENTE	SI	800,00	4,33%	34,68	834,68	417,34	30
4	Abercrombie & Kent	4.800,00	2.400,00	2.400,00	RECURRENTE	SI	4.800,00	4,33%	208,07	5.008,07	2.504,03	30
SUBTOTAL:		30.700,00	15.350,00	15.350,00			30.700,00		1.330,75	32.030,75	16.015,38	

PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO 10%

CONTRATOS 2012 30.700,00

INCREMENTO PROYECTADO  
 NUEVOS CLIENTES 3.070,00

MODALIDAD DE FACTURACIÓN  
 50% 1.535,00

Resumen  
 TOTAL INGRESOS CONTRATOS 2013 15.350,00  
 TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2013 16.015,38  
 TOTAL INGRESOS ESTIMADOS  
 NUEVOS CLIENTES 1.535,00  
 TOTAL 32.900,38

Cliente Tipo:  
Servicio:

Compañías sujetas al control de Superintendencia de Compañías  
Consultoría y Asesoría Acompañamiento en adopción NIIF

No.	EMPRESA	Contrato Aprobado	2012	2013	Tipo de Cliente	Renovación de Contratos	Días de Cobro/Crédito
			Firma del Contrato	Informe Final Cotrato 2012			
			50%	50%			
1	Auespro	2.500,00	1.250,00	1.250,00	RECURRENTE	NO APLICA *	30
2	Consisolsa	1.800,00	900,00	900,00	NUEVO	NO APLICA *	30
3	Cotransdepe S. A.	3.000,00	1.500,00	1.500,00	NUEVO	NO APLICA *	30
4	Talleres GMP	1.500,00	750,00	750,00	NUEVO	NO APLICA *	30
5	Santiago Express	600,00	300,00	300,00	NUEVO	NO APLICA *	30
6	Mecanicamotor	2.500,00	1.250,00	1.250,00	NUEVO	NO APLICA *	30
7	Publipoint	3.200,00	1.600,00	1.600,00	NUEVO	NO APLICA *	30
8	U. Educativa Antonio Neumane	2.200,00	1.100,00	1.100,00	NUEVO	NO APLICA *	30
9	Ecuascensores	1.300,00	650,00	650,00	NUEVO	NO APLICA *	30
10	Mag Servicios	1.800,00	900,00	900,00	NUEVO	NO APLICA *	30
11	Comalgar	2.500,00	1.250,00	1.250,00	NUEVO	NO APLICA *	30
12	Equigruas	1.500,00	750,00	750,00	NUEVO	NO APLICA *	30
13	Clinica Infes (Tutoria)	1.500,00	750,00	750,00	NUEVO	NO APLICA *	30
14	Argendesign	1.100,00	550,00	550,00	NUEVO	NO APLICA *	30
15	Alonso Illescas	2.900,00	1.450,00	1.450,00	NUEVO	NO APLICA *	30
16	Ciudad Rodrigo	9.650,00	4.825,00	4.825,00	NUEVO	NO APLICA *	30
17	Serpader	3.500,00	1.750,00	1.750,00	NUEVO	NO APLICA *	30
18	T.V. Plus	2.232,14	1.116,07	1.116,07	NUEVO	NO APLICA *	30
19	Ecuatoriana de Maquinarias	1.500,00	750,00	750,00	NUEVO	NO APLICA *	30
20	Agroindustrias Extractoras de Aceites	4.500,00	2.250,00	2.250,00	NUEVO	NO APLICA *	30
21	TRAPUCA	1.200,00	600,00	600,00	NUEVO	NO APLICA *	30
22	Trans. Urbano Alonso Illescas	2.900,00	1.450,00	1.450,00	NUEVO	NO APLICA *	30
23	Aso. TP Consulting	2.700,00	1.350,00	1.350,00	NUEVO	NO APLICA *	30
24	CORPEDPAR	2.500,00	1.250,00	1.250,00	NUEVO	NO APLICA *	30
SUBTOTAL		60.582,14	30.291,07	30.291,07			

\* Corresponde a clientes que adoptaron NIIF en el 2012, el proceso de adopción es solamente por única vez

#### Resumen

TOTAL INGRESOS CONTRATOS 2013	30.291,07
<b>TOTAL</b>	<b>30.291,07</b>

Cliente Tipo: Compañías sujetas al control de Superintendencia de Bancos y Seguros  
 Servicio: Auditoría Financiera

No.	EMPRESA	Contrato Aprobado	2012	2013	Tipo de Cliente	Estimaciones 2013					Firma del Contrato/Revisión Preliminar	Días de Cobro/Crédito
			Firma del Contrato/Revisión Preliminar	Informe Final Cotrato 2012		Contrato Renovado	Contrato Renovado	Inflación estimada	Incremento neto de honorarios	Contrato Estimado 2013	70%	
			70%	30%								
1	Coop. COPAD	7.500,00	5.250,00	2.250,00	RECURRENTE	SI	7.500,00	4,33%	325,10	7.825,10	5.477,57	30
2	Coop. Cotacollao	7.200,00	5.040,00	2.160,00	RECURRENTE	SI	7.200,00	4,33%	312,10	7.512,10	5.258,47	30
3	Coop. Jardín Azuayo	14.900,00	10.430,00	4.470,00	RECURRENTE	SI	14.900,00	4,33%	645,87	15.545,87	10.882,11	45
4	Coop. Alianza del Valle	8.500,00	5.950,00	2.550,00	RECURRENTE	SI	8.500,00	4,33%	368,45	8.868,45	6.207,91	30
5	Coop. Cámara de Com. De Ambato	8.900,00	6.230,00	2.670,00	RECURRENTE	SI	8.900,00	4,33%	385,79	9.285,79	6.500,05	30
6	Coop. 9 de Octubre	7.900,00	5.530,00	2.370,00	RECURRENTE	SI	7.900,00	4,33%	342,44	8.242,44	5.769,71	30
7	Coop. Padre Julian Lorente	8.900,00	6.230,00	2.670,00	RECURRENTE	SI	8.900,00	4,33%	385,79	9.285,79	6.500,05	30
8	Seguros Universal	4.900,00	3.430,00	1.470,00	RECURRENTE	SI	4.900,00	4,33%	212,40	5.112,40	3.578,68	30
9	Seguros Centro Seguros 2011	6.200,00	4.340,00	1.860,00	RECURRENTE	NO	-	-	-	-	-	30
10	Seguros Centro Seguros 2012	7.063,00	4.944,10	2.118,90	RECURRENTE	SI	7.063,00	4,33%	306,16	7.369,16	5.158,41	30
11	Seguros La Unión	10.000,00	7.000,00	3.000,00	RECURRENTE	SI	10.000,00	4,33%	433,47	10.433,47	7.303,43	45
12	Seguros Sweaden	4.250,00	2.975,00	1.275,00	RECURRENTE	SI	4.250,00	4,33%	184,22	4.434,22	3.103,96	30
13	Seguros Constitución	7.150,00	5.005,00	2.145,00	RECURRENTE	SI	7.150,00	4,33%	309,93	7.459,93	5.221,95	30
14	Seguros Coopseguros	7.250,00	5.075,00	2.175,00	RECURRENTE	SI	7.250,00	4,33%	314,27	7.564,27	5.294,99	30
15	Unifinsa	7.870,00	5.509,00	2.361,00	RECURRENTE	SI	7.870,00	4,33%	341,14	8.211,14	5.747,80	30
SUBTOTAL		118.483,00	82.938,10	35.544,90				112.283,00		4.867,14	117.150,14	

PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO 10%

CONTRATOS 2012 118.483,00

INCREMENTO PROYECTADO  
 NUEVOS CLIENTES 11.848,30

MODALIDAD DE FACTURACIÓN  
 70% 8.293,81

Resumen  
 TOTAL INGRESOS CONTRATOS 2013 35.544,90  
 TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2013 117.150,14  
 TOTAL INGRESOS ESTIMADOS  
 NUEVOS CLIENTES 8.293,81  
 TOTAL 160.988,85



Cliente Tipo: ONG, Organismos Internacionales, Fundaciones  
 Servicio: Auditoría Financiera

No.	Organización/Fundación/Proyecto	Contrato Aprobado	2012	2013	Tipo de Cliente	Estimaciones 2013					Facturación 2013	Días de Cobro/Crédito
			Firma del Contrato	Informe Final Cotrato 2012		Renovación de Contratos	Contrato Renovado	Inflación estimada	Incremento neto de honorarios	Contrato Estimado	50%	
			50%	50%							50%	
1	ANCUPA 2011	2.900,00	1.450,00	1.450,00	RECURRENTE	NO	-					30
2	ACRA Proy. Patococha 2011-2012	2.400,00	1.200,00	1.200,00	RECURRENTE	NO	-					30
3	ACRA Proy. Desechos 2011	1.800,00	900,00	900,00	RECURRENTE	NO	-		-	-	-	30
4	SAL Inst.	2.800,00	1.400,00	1.400,00	RECURRENTE	SI	2.800,00	4,33%	121,37	2.921,37	1.460,69	30
5	CESA Institucional	2.900,00	1.450,00	1.450,00	RECURRENTE	SI	2.900,00	4,33%	125,71	3.025,71	1.512,85	30
6	CESA Proy. Ayaloma	1.100,00	550,00	550,00	RECURRENTE	SI	1.100,00	4,33%	47,68	1.147,68	573,84	30
7	FEPP	3.000,00	1.500,00	1.500,00	RECURRENTE	SI	3.000,00	4,33%	130,04	3.130,04	1.565,02	30
8	Consorcio Camaren	3.200,00	1.600,00	1.600,00	RECURRENTE	SI	3.200,00	4,33%	138,71	3.338,71	1.669,36	30
9	MEIPA 2009, 2010 y 2011	2.250,00	1.125,00	1.125,00	RECURRENTE	NO	-		-	-	-	30
10	CESA Proy. 9 localidades de Punin	600,00	300,00	300,00	RECURRENTE	SI	600,00	4,33%	26,01	626,01	313,00	30
11	Intercooperation Ecuador	3.200,00	1.600,00	1.600,00	RECURRENTE	SI	3.200,00	4,33%	138,71	3.338,71	1.669,36	30
12	Comunidad Judia y Asoc. Israelita 11	2.600,00	1.300,00	1.300,00	RECURRENTE	SI	2.600,00	4,33%	112,70	2.712,70	1.356,35	30
13	Educación sin fronteras	4.642,85	2.321,43	2.321,43	RECURRENTE	SI	4.642,85	4,33%	201,25	4.844,10	2.422,05	30
14	Family Care	1.800,00	900,00	900,00	RECURRENTE	SI	1.800,00	4,33%	78,02	1.878,02	939,01	30
15	ACJ Institucional	5.600,00	2.800,00	2.800,00	RECURRENTE	SI	5.600,00	4,33%	242,74	5.842,74	2.921,37	30
16	ACJ Proyecto EED 11-12	2.000,00	1.000,00	1.000,00	RECURRENTE	SI	2.000,00	4,33%	86,69	2.086,69	1.043,35	30
17	Diocesana de Guaranda	2.400,00	1.200,00	1.200,00	RECURRENTE	SI	2.400,00	4,33%	104,03	2.504,03	1.252,02	30
18	Sociedades Biblicas	2.200,00	1.100,00	1.100,00	RECURRENTE	SI	2.200,00	4,33%	95,36	2.295,36	1.147,68	30
19	FENACLE / SAL	900,00	450,00	450,00	RECURRENTE	SI	900,00	4,33%	39,01	939,01	469,51	30
20	CNC / SAL	650,00	325,00	325,00	RECURRENTE	SI	650,00	4,33%	28,18	678,18	339,09	30
21	FENOCIN Sob. Alimentaria/SAL	950,00	475,00	475,00	RECURRENTE	SI	950,00	4,33%	41,18	991,18	495,59	30
22	FENOCIN CLOC / SAL	1.550,00	775,00	775,00	RECURRENTE	SI	1.550,00	4,33%	67,19	1.617,19	808,59	30
23	ECUARUNARI / SAL	1.000,00	500,00	500,00	RECURRENTE	SI	1.000,00	4,33%	43,35	1.043,35	521,67	30
24	FENOCIN INST. A JUL-11 A JUN-12	4.018,00	2.009,00	2.009,00	RECURRENTE	SI	4.018,00	4,33%	174,17	4.192,17	2.096,08	30
25	Aler - Proyecto Internet	1.400,00	700,00	700,00	RECURRENTE	SI	1.400,00	4,33%	60,69	1.460,69	730,34	30
26	Fund. Swisscontact 2011	6.696,43	3.348,22	3.348,22	RECURRENTE	NO	-		-	-	-	30
27	Fund. Swisscontact 2012 y 2013	4.464,28	2.232,14	2.232,14	RECURRENTE	SI	4.464,28		-	4.464,28	2.232,14	30
28	Fundacion Oilwatch 2011 Pro. BD	2.000,00	1.000,00	1.000,00	RECURRENTE	NO	-		-	-	-	30
29	CLAI	2.415,00	1.207,50	1.207,50	RECURRENTE	SI	2.415,00	4,33%	104,68	2.519,68	1.259,84	30
30	Fundación AVINA	5.124,00	2.562,00	2.562,00	RECURRENTE	SI	5.124,00	4,33%	222,11	5.346,11	2.673,06	30
<b>SUBTOTAL:</b>		<b>78.560,56</b>	<b>39.280,28</b>	<b>39.280,28</b>			<b>60.514,13</b>		<b>2.429,60</b>	<b>62.943,73</b>	<b>31.471,86</b>	

PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO 10%

CONTRATOS 2012 78.560,56

INCREMENTO PROYECTADO  
 NUEVOS CLIENTES 7.856,06

MODALIDAD DE FACTURACIÓN  
 50% 3.928,03

Resumen  
 TOTAL INGRESOS CONTRATOS 2013 39.280,28  
 TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2013 31.471,86  
 TOTAL INGRESOS ESTIMADOS  
 NUEVOS CLIENTES 3.928,03  
 TOTAL 74.680,17

**CONTRATOS 2013**

Cliente Tipo: Compañías sujetas al control de Superintendencia de Compañías  
 Servicio: Consultoría y Asesoría Acompañamiento en adopción NIIF

No.	EMPRESA	Contrato Aprobado	2013	Renovación de Contratos	Días de Cobro/Crédito
			Facturación 100%		
1	Contrasdepe	800,00	800,00	NO APLICA *	30
2	Noe Shipping Agency Cia. Ltda.	800,00	800,00	NO APLICA *	30
3	Ecuador Maritime Documenta	800,00	800,00	NO APLICA *	30
4	Constructora Makio	800,00	800,00	NO APLICA *	30
5	Consevma	800,00	800,00	NO APLICA *	30
6	Rumipamba de las Rosas	1.500,00	1.500,00	NO APLICA *	30
7	TIMWE	7.900,00	7.900,00	NO APLICA *	30
8	Piedraturis	1.500,00	1.500,00	NO APLICA *	30
9	Cialcotel	1.500,00	1.500,00	NO APLICA *	30
TOTAL		16.400,00	16.400,00		

**Resumen**

TOTAL INGRESOS CONTRATOS 2013 16.400,00

TOTAL 16.400,00

Cliente Tipo: Sociedades Anónimas  
 Servicio: Asesoría Tributaria: Certificación de Gastos, Precios de Transferencia, Asesoría

No.	EMPRESA	Contrato Aprobado	2013	Tipo de Cliente	Contrato Renovado	Inflación estimada	Incremento neto de honorarios	Contrato Estimado 2014	Días de Cobro/Crédito
			Facturación 100%						
1	Havells Sylvania 2012	4.500,00	4.500,00	RECURRENTE	4.500,00	4,33%	195,06	4.695,06	30
2	Alespalma 2012	3.200,00	3.200,00	RECURRENTE	3.200,00	4,33%	138,71	3.338,71	30
TOTAL		7.700,00	7.700,00					8.033,77	

**Resumen**

TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2013 7.700,00

TOTAL 7.700,00

Ciente Tipo: Laboratorios Chalver  
 Servicio: Fijación de precios de productos de consumo humano

No.	EMPRESA	Contrato Aprobado		Tipo de Cliente	Contrato Renovado	Inflación estimada	Incremento neto de honorarios	Contrato Estimado 2014	Días de Cobro/Crédito
			2013						
			Facturacion						
			100%						
1	Lab. Chalver fijacion 2 productos	1.300,00	1.300,00	RECURRENTE	1.300,00	4,33%	56,35	1.356,35	30
2	Lab. Chalver fijacion 4 productos	2.500,00	2.500,00	RECURRENTE	2.500,00	4,33%	108,37	2.608,37	30
3	Lab. Chalver fijación 3 productos	1.875,00	1.875,00	RECURRENTE	1.875,00	4,33%	81,28	3.964,72	30
4	Lab. Chalver fijación 2 productos	1.250,00	1.250,00	RECURRENTE	1.250,00	4,33%	54,18	6.573,09	30
5	Lab. Chalver fijación 19 productos	1.900,00	1.900,00	RECURRENTE	1.900,00	4,33%	82,36	10.537,81	30
	<b>SUBTOTAL</b>	<b>8.825,00</b>	<b>8.825,00</b>					<b>25.040,33</b>	

Resumen

TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2013 8.825,00

**TOTAL 8.825,00**

No.	Organización/Fundación/Proyecto	Contrato Aprobado	Tipo de Cliente	Estimaciones 2013					Facturación 2013	Días de Cobro/Crédito
				Renovación de Contratos	Contrato Renovado	Inflación estimada	Incremento neto de honorarios	Contrato Estimado	100%	
1	Asociación Juvenil Comuna Amazónica	500,00	RECURRENTE	SI	500,00	4,33%	21,67	521,67	521,67	30
2	Cesa-Proy. Cambios Climáticos	1.850,00	RECURRENTE	SI	1.850,00	4,33%	80,19	1.930,19	1.930,19	30
3	Diocesis de Latacunga	550,00	RECURRENTE	SI	550,00	4,33%	23,84	573,84	573,84	30
4	Fundación Kawsay	2.000,00	RECURRENTE	SI	2.000,00	4,33%	86,69	2.086,69	2.086,69	30
5	CESA Proy. Cambios climáticos	1.850,00	RECURRENTE	SI	1.850,00	4,33%	80,19	1.930,19	1.930,19	30
6	Accion Ecologica Proy. Petroleo	1.425,00	RECURRENTE	SI	1.425,00	4,33%	61,77	1.486,77	1.486,77	30
7	CEDHU Inst.	2.500,00	RECURRENTE	SI	2.500,00	4,33%	108,37	2.608,37	2.608,37	30
8	CICDA PROY. SIPAE	1.000,00	RECURRENTE	SI	1.000,00	4,33%	43,35	1.043,35	1.043,35	30
9	CEPESIU INST.	3.200,00	RECURRENTE	SI	3.200,00	4,33%	138,71	3.338,71	3.338,71	30
10	CEPESIU PROY.	4.821,43	RECURRENTE	SI	4.821,43	4,33%	208,99	5.030,42	5.030,42	30
11	Min. De Coordinación	3.619,60	RECURRENTE	SI	3.619,60	4,33%	156,90	3.776,50	3.776,50	30
12	Funhabit Proy. Plataforma Jul-11 a Feb-12	533,32	RECURRENTE	SI	533,32	4,33%	23,12	556,44	556,44	30
13	Corp. Fian Proy. Derecho a la alimenta	700,00	RECURRENTE	SI	700,00	4,33%	30,34	730,34	730,34	30
14	Vivariato Esmeraldas	600,00	RECURRENTE	SI	600,00	4,33%	26,01	626,01	626,01	30
15	Fund. MCCH	2.724,21	RECURRENTE	SI	2.724,21	4,33%	118,09	2.842,30	2.842,30	30
16	CEDEIN Proy. B-ECU-1109-004 Oct-Dic-11	276,00	RECURRENTE	SI	276,00	4,33%	11,96	287,96	287,96	30
17	Funhabit Proy. K-ECU-1102-0001	1.200,00	RECURRENTE	SI	1.200,00	4,33%	52,02	1.252,02	1.252,02	30
18	Funhabit Proy. B-ECU-0908-0001 2011	800,00	RECURRENTE	SI	800,00	4,33%	34,68	834,68	834,68	30
19	Diocesana de Latacunga	550,00	RECURRENTE	SI	550,00	4,33%	23,84	573,84	573,84	30
20	Fun. MCCh Proyecto comercio Justo	1.026,79	RECURRENTE	SI	1.026,79	4,33%	44,51	1.071,30	1.071,30	30
21	Suissaid	4.400,00	RECURRENTE	SI	4.400,00	4,33%	190,73	4.590,73	4.590,73	30
22	Suissaid Proyecto Derechos	2.500,00	RECURRENTE	SI	2.500,00	4,33%	108,37	2.608,37	2.608,37	30
23	Suissaid Proyecto Cotopaxi IV	1.900,00	RECURRENTE	SI	1.900,00	4,33%	82,36	1.982,36	1.982,36	30
24	Suissaid Proyecto Guangaje II	1.900,00	RECURRENTE	SI	1.900,00	4,33%	82,36	1.982,36	1.982,36	30
25	Suissaid Proyecto Tungurahua III	3.300,00	RECURRENTE	SI	3.300,00	4,33%	143,05	3.443,05	3.443,05	30
26	Suissaid Proyecto Chimborazo III	3.800,00	RECURRENTE	SI	3.800,00	4,33%	164,72	3.964,72	3.964,72	30
27	Suissaid Proyecto Bolivar III	2.600,00	RECURRENTE	SI	2.600,00	4,33%	112,70	2.712,70	2.712,70	30
SUBTOTAL		52.126,35					2.259,52	54.385,87	54.385,87	

**Resumen**

**TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2013**

54.385,87

**TOTAL**

54.385,87

**TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2013**

766.340,62

**PROYECCIÓN DE INGRESOS 2014**

Inflación estimada 2013	4,33%
Crecimiento Promedio estimado	4,20%
Inflación estimada 2014	4,52%



**Ciente Tipo:**  
**Servicio:**

**Compañías sujetas al control de Superintendencia de Compañías**  
**Auditoría Financiera**

No.	EMPRESA	Contrato Estimado	2013	2014	Tipo de Cliente	Estimaciones 2014					Firma del Contrato/Revisión Preliminar	Días de Cobro/Crédito
			Firma del Contrato/Revisión Preliminar	Informe Final Contrato 2013								
			70%	30%		Renovación de Contratos	Contrato Renovado	Inflación estimada	Incremento neto de honorarios	Contrato Estimado 2014	70%	
1	Ambacar	4.830,70	3.381,49	1.449,21	RECURRENTE	SI	4.830,70	4,52%	218,19	5.048,89	3.534,22	30
2	Autosierra	4.162,95	2.914,07	1.248,89	RECURRENTE	SI	4.162,95	4,52%	188,03	4.350,98	3.045,69	30
3	Arboriente	5.112,40	3.578,68	1.533,72	RECURRENTE	SI	5.112,40	4,52%	230,91	5.343,31	3.740,32	30
4	Aletamarilla	2.500,00	1.750,00	750,00	RECURRENTE	SI	2.500,00	4,52%	112,92	2.612,92	1.829,04	30
5	Acuín S. A.	3.338,71	2.337,10	1.001,61	RECURRENTE	SI	3.338,71	4,52%	150,80	3.489,51	2.442,66	30
6	Andolas	1.930,19	1.351,13	579,06	RECURRENTE	SI	1.930,19	4,52%	87,18	2.017,37	1.412,16	30
7	Activity Cía. Ltda.	2.608,37	1.825,86	782,51	RECURRENTE	SI	2.608,37	4,52%	117,81	2.726,18	1.908,33	30
8	Astra	4.246,42	2.972,50	1.273,93	RECURRENTE	SI	4.246,42	4,52%	191,80	4.438,22	3.106,76	30
9	Aliservis (Dominos Pizza)	3.286,54	2.300,58	985,96	RECURRENTE	SI	3.286,54	4,52%	148,44	3.434,99	2.404,49	30
10	Autolandia	5.008,07	3.505,65	1.502,42	RECURRENTE	SI	5.008,07	4,52%	226,20	5.234,27	3.663,99	30
11	Automotores Andina	10.224,80	7.157,36	3.067,44	RECURRENTE	SI	10.224,80	4,52%	461,83	10.686,63	7.480,64	45
12	Amatruck	834,68	584,27	250,40	RECURRENTE	SI	834,68	4,52%	37,70	872,38	610,66	30
13	Automekano C. Ltda.	5.060,23	3.542,16	1.518,07	RECURRENTE	SI	5.060,23	4,52%	228,56	5.288,79	3.702,15	30
14	Arcimego C. A.	1.982,36	1.387,65	594,71	RECURRENTE	SI	1.982,36	4,52%	89,54	2.071,90	1.450,33	30
15	Autoventas Way	4.277,72	2.994,41	1.283,32	RECURRENTE	SI	4.277,72	4,52%	193,21	4.470,94	3.129,66	30
16	Blenastor C. A.	4.162,95	2.914,07	1.248,89	RECURRENTE	SI	4.162,95	4,52%	188,03	4.350,98	3.045,69	30
17	Bureau Veritas	3.808,22	2.665,75	1.142,47	RECURRENTE	SI	3.808,22	4,52%	172,01	3.980,22	2.786,16	30
18	Cemeag	1.095,51	766,86	328,65	RECURRENTE	SI	1.095,51	4,52%	49,48	1.145,00	801,50	30
19	Calzacosta	2.848,34	1.993,84	854,50	RECURRENTE	SI	2.848,34	4,52%	128,65	2.976,99	2.083,89	30
20	Cofarve	4.695,06	3.286,54	1.408,52	RECURRENTE	SI	4.695,06	4,52%	212,06	4.907,13	3.434,99	30
21	Comercial Lotus S. A.	782,51	547,76	234,75	RECURRENTE	SI	782,51	4,52%	35,34	817,85	572,50	30
22	Cemexpo	3.338,71	2.337,10	1.001,61	RECURRENTE	SI	3.338,71	4,52%	150,80	3.489,51	2.442,66	30
23	CC Plástilópez	4.382,06	3.067,44	1.314,62	RECURRENTE	SI	4.382,06	4,52%	197,93	4.579,98	3.205,99	30
24	Crowe Horwath España	2.608,37	1.825,86	782,51	RECURRENTE	SI	2.608,37	4,52%	117,81	2.726,18	1.908,33	30
25	Comitelec	2.159,73	1.511,81	647,92	RECURRENTE	SI	2.159,73	4,52%	97,55	2.257,28	1.580,09	30
26	Cauchosierra	2.065,83	1.446,08	619,75	RECURRENTE	SI	2.065,83	4,52%	93,31	2.159,14	1.511,39	30
27	Centralcar	2.952,67	2.066,87	885,80	RECURRENTE	SI	2.952,67	4,52%	133,36	3.086,04	2.160,23	30
28	Coile S. A.	3.015,27	2.110,69	904,58	RECURRENTE	SI	3.015,27	4,52%	136,19	3.151,47	2.206,03	30
29	Comer. Godoy Ruiz	2.597,93	1.818,55	779,38	RECURRENTE	SI	2.597,93	4,52%	117,34	2.715,28	1.900,69	30
30	Centrollanta	1.669,36	1.168,55	500,81	RECURRENTE	SI	1.669,36	4,52%	75,40	1.744,76	1.221,33	30

31	Constructora Andrade Gutierrez	6,364,42	4,455,09	1,909,33	RECURRENTE	SI	6,364,42	4,52%	287,46	6,651,88	4,656,32	30
32	Daymsa de los Andes	2,295,36	1,606,75	688,61	RECURRENTE	SI	2,295,36	4,52%	103,68	2,399,04	1,679,33	30
33	Dismarklub	6,051,41	4,235,99	1,815,42	RECURRENTE	SI	6,051,41	4,52%	273,33	6,324,74	4,427,32	30
34	Ecuamotor	3,182,21	2,227,55	954,66	RECURRENTE	SI	3,182,21	4,52%	143,73	3,325,94	2,328,16	30
35	Equinorte	3,182,21	2,227,55	954,66	RECURRENTE	SI	3,182,21	4,52%	143,73	3,325,94	2,328,16	30
36	Expoforestal S. A.	7,407,76	5,185,43	2,222,33	RECURRENTE	SI	7,407,76	4,52%	334,59	7,742,35	5,419,65	30
37	Expoforestal Industrial	12,415,83	8,691,08	3,724,75	RECURRENTE	SI	12,415,83	4,52%	560,79	12,976,62	9,083,63	45
38	Eucapacific S. A.	2,347,53	1,643,27	704,26	RECURRENTE	SI	2,347,53	4,52%	106,03	2,453,56	1,717,49	30
39	Erazo Constructores S. A.	3,443,05	2,410,13	1,032,91	RECURRENTE	SI	3,443,05	4,52%	155,51	3,598,56	2,518,99	30
40	Ferrostaal	3,547,38	2,483,17	1,064,21	RECURRENTE	SI	3,547,38	4,52%	160,23	3,707,61	2,595,32	30
41	Faquito	2,817,04	1,971,93	845,11	RECURRENTE	SI	2,817,04	4,52%	127,24	2,944,28	2,060,99	30
42	Fibratex	4,903,73	3,432,61	1,471,12	RECURRENTE	SI	4,903,73	4,52%	221,49	5,125,22	3,587,65	30
43	Firmesa	3,330,36	2,331,25	999,11	RECURRENTE	SI	3,330,36	4,52%	150,42	3,480,79	2,436,55	30
44	Flexiplast	7,407,76	5,185,43	2,222,33	RECURRENTE	SI	7,407,76	4,52%	334,59	7,742,35	5,419,65	30
45	Fresh Fish	2,295,36	1,606,75	688,61	RECURRENTE	SI	2,295,36	4,52%	103,68	2,399,04	1,679,33	30
46	Fruterababa	2,191,03	1,533,72	657,31	RECURRENTE	SI	2,191,03	4,52%	98,96	2,289,99	1,602,99	30
47	Grunorsa 2012	3,651,71	2,556,20	1,095,51	RECURRENTE	SI	3,651,71	4,52%	164,94	3,816,65	2,671,66	30
48	Geopaxi S. A.	5,634,07	3,943,85	1,690,22	RECURRENTE	SI	5,634,07	4,52%	254,48	5,888,55	4,121,99	30
49	Havells Sylvania N. V.	6,781,76	4,747,23	2,034,53	RECURRENTE	SI	6,781,76	4,52%	306,31	7,088,07	4,961,65	30
50	Hoteles Dann	2,410,13	1,687,09	723,04	RECURRENTE	SI	2,410,13	4,52%	108,86	2,518,99	1,763,29	30
51	Horticoop	3,756,05	2,629,23	1,126,81	RECURRENTE	SI	3,756,05	4,52%	169,65	3,925,70	2,747,99	30
52	HC GLOBAL	2,691,84	1,884,28	807,55	RECURRENTE	SI	2,691,84	4,52%	121,58	2,813,42	1,969,39	30
53	Hidrotech S. A.	1,565,02	1,095,51	469,51	RECURRENTE	SI	1,565,02	4,52%	70,69	1,635,71	1,145,00	30
54	Hilsea Investments Limited	7,407,76	5,185,43	2,222,33	NUEVO	SI	7,407,76	4,52%	334,59	7,742,35	5,419,65	30
55	Hyunmotor S. A.	3,943,85	2,760,70	1,183,16	RECURRENTE	SI	3,943,85	4,52%	178,13	4,121,99	2,885,39	30
56	Herpayal Construc.	2,191,03	1,533,72	657,31	RECURRENTE	SI	2,191,03	4,52%	98,96	2,289,99	1,602,99	30
57	Indulentes	2,963,11	2,074,17	888,93	RECURRENTE	SI	2,963,11	4,52%	133,84	3,096,94	2,167,86	30
58	Importadora kumho	3,860,38	2,702,27	1,158,12	RECURRENTE	SI	3,860,38	4,52%	174,36	4,034,75	2,824,32	30
59	ICCOSA	3,390,88	2,373,61	1,017,26	RECURRENTE	SI	3,390,88	4,52%	153,16	3,544,04	2,480,82	30
60	ILE C. A.	4,058,62	2,841,03	1,217,59	RECURRENTE	SI	4,058,62	4,52%	183,32	4,241,94	2,969,36	30
61	Inmobiliaria Piedra de Oro	782,51	547,76	234,75	RECURRENTE	SI	782,51	4,52%	35,34	817,85	572,50	30
62	Inteleq	4,173,39	2,921,37	1,252,02	RECURRENTE	SI	4,173,39	4,52%	188,50	4,361,89	3,053,32	30
63	Intermotors	1,356,35	949,45	406,91	RECURRENTE	SI	1,356,35	4,52%	61,26	1,417,61	992,33	30
64	Impossangyong	1,000,00	700,00	300,00	RECURRENTE	SI	1,000,00	4,52%	45,17	1,045,17	731,62	30
65	Inmobiliaria Simago C. Ltda.	2,676,19	1,873,33	802,86	RECURRENTE	SI	2,676,19	4,52%	120,88	2,797,06	1,957,94	30
66	Industrias Catedral	3,943,85	2,760,70	1,183,16	RECURRENTE	SI	3,943,85	4,52%	178,13	4,121,99	2,885,39	30
67	Llanta Sierra	2,243,20	1,570,24	672,96	RECURRENTE	SI	2,243,20	4,52%	101,32	2,344,52	1,641,16	30
68	Llantambato	2,504,03	1,752,82	751,21	RECURRENTE	SI	2,504,03	4,52%	113,10	2,617,13	1,831,99	30
69	Laboratorios Chalver	2,921,37	2,044,96	876,41	RECURRENTE	SI	2,921,37	4,52%	131,95	3,053,32	2,137,33	30
70	Manacripex	3,000,00	2,100,00	900,00	RECURRENTE	SI	3,000,00	4,52%	135,50	3,135,50	2,194,85	30
71	Madervas S. A.	3,077,87	2,154,51	923,36	RECURRENTE	SI	3,077,87	4,52%	139,02	3,216,89	2,251,83	30
72	Minera Terramining Resources S. A.	6,468,75	4,528,13	1,940,63	RECURRENTE	SI	6,468,75	4,52%	292,18	6,760,93	4,732,65	30

73	Molinos Miraflores	3.025,71	2.117,99	907,71	RECURRENTE	SI	3.025,71	4,52%	136,66	3.162,37	2.213,66	30
74	Operadora Floricola Operflor	4.695,06	3.286,54	1.408,52	RECURRENTE	SI	4.695,06	4,52%	212,06	4.907,13	3.434,99	30
75	Optica Los Andes	4.486,39	3.140,47	1.345,92	RECURRENTE	SI	4.486,39	4,52%	202,64	4.689,03	3.282,32	30
76	Portavalor S. A.	2.817,04	1.971,93	845,11	RECURRENTE	SI	2.817,04	4,52%	127,24	2.944,28	2.060,99	30
77	Plantec S. A.	2.608,37	1.825,86	782,51	RECURRENTE	SI	2.608,37	4,52%	117,81	2.726,18	1.908,33	30
78	Pesquera Ugavi	3.182,21	2.227,55	954,66	RECURRENTE	SI	3.182,21	4,52%	143,73	3.325,94	2.328,16	30
79	Plushotel	2.608,37	1.825,86	782,51	RECURRENTE	SI	2.608,37	4,52%	117,81	2.726,18	1.908,33	30
80	Produtecnica S. A.	3.651,71	2.556,20	1.095,51	RECURRENTE	SI	3.651,71	4,52%	164,94	3.816,65	2.671,66	30
81	Protecompu	2.081,48	1.457,03	624,44	RECURRENTE	SI	2.081,48	4,52%	94,02	2.175,49	1.522,84	30
82	Pisopak S. A.	3.025,71	2.117,99	907,71	RECURRENTE	SI	3.025,71	4,52%	136,66	3.162,37	2.213,66	30
83	Ratings	4.016,89	2.811,82	1.205,07	RECURRENTE	SI	4.016,89	4,52%	181,43	4.198,32	2.938,82	30
84	Reparcar	1.982,36	1.387,65	594,71	RECURRENTE	SI	1.982,36	4,52%	89,54	2.071,90	1.450,33	30
85	Representaciones Soria Chacon	2.086,69	1.460,69	626,01	RECURRENTE	SI	2.086,69	4,52%	94,25	2.180,94	1.526,66	30
86	Servimotor	2.191,03	1.533,72	657,31	RECURRENTE	SI	2.191,03	4,52%	98,96	2.289,99	1.602,99	30
87	Shell Fisch	3.015,27	2.110,69	904,58	RECURRENTE	SI	3.015,27	4,52%	136,19	3.151,47	2.206,03	30
88	Sierrashoes	3.182,21	2.227,55	954,66	RECURRENTE	SI	3.182,21	4,52%	143,73	3.325,94	2.328,16	30
89	Sunglass	2.191,03	1.533,72	657,31	RECURRENTE	SI	2.191,03	4,52%	98,96	2.289,99	1.602,99	30
90	Semayari	2.191,03	1.533,72	657,31	RECURRENTE	SI	2.191,03	4,52%	98,96	2.289,99	1.602,99	30
91	Terraerth Resouces	3.860,38	2.702,27	1.158,12	RECURRENTE	SI	3.860,38	4,52%	174,36	4.034,75	2.824,32	30
92	Texcomercial	2.086,69	1.460,69	626,01	RECURRENTE	SI	2.086,69	4,52%	94,25	2.180,94	1.526,66	30
93	Terrasol Corp	3.578,68	2.505,08	1.073,60	RECURRENTE	SI	3.578,68	4,52%	161,64	3.740,32	2.618,22	30
94	Teimsa	3.025,71	2.117,99	907,71	RECURRENTE	SI	3.025,71	4,52%	136,66	3.162,37	2.213,66	30
95	Textiles Santa Rosa	4.069,05	2.848,34	1.220,72	RECURRENTE	SI	4.069,05	4,52%	183,79	4.252,84	2.976,99	30
96	Uniocean	3.182,21	2.227,55	954,66	RECURRENTE	SI	3.182,21	4,52%	143,73	3.325,94	2.328,16	30
97	Vehysa	3.025,71	2.117,99	907,71	RECURRENTE	SI	3.025,71	4,52%	136,66	3.162,37	2.213,66	30
SUBTOTAL:		339.089,82	237.362,88	101.726,95			339.089,82		15.315,82	354.405,65	248.083,95	

PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO	10%
CONTRATOS ESTIMADOS 2014	339.089,82
INCREMENTO PROYECTADO NUEVOS CLIENTES	33.908,98
MODALIDAD DE FACTURACIÓN	
70%	23.736,29
ESTIMADO INGRESOS POR INCREMENTO 2013	38.152,20
30%	11.445,66
Resumen	
TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2014	349.810,90
TOTAL INGRESOS ESTIMADOS NUEVOS CLIENTES	35.181,95
TOTAL	384.992,85

Cliente Tipo: Sociedades Anónimas  
 Servicio: Asesoría Tributaria: Certificación de Gastos, Precios de Transferencia, Asesoría

			2013	2014								
No.	EMPRESA	Contrato Estimado	Firma del Contrato	Informe Final Contrato 2013	Tipo de Cliente	Estimaciones 2014					Facturación 2014	Días de Cobro/Crédito
			50%	50%		Renovación de Contratos	Contrato Renovado	Inflación estimada	Incremento neto de honorarios	Contrato Estimado	50%	
1	Equifax	5.321,07	2.660,53	2.660,53	RECURRENTE	SI	5.321,07	4,52%	240,34	5.561,41	2.780,70	30
2	Metrotek Cert. Gastos	20.866,94	10.433,47	10.433,47	RECURRENTE	SI	20.866,94	4,52%	942,51	21.809,45	10.904,72	45
3	Geopaxi Cert. De Gastos	834,68	417,34	417,34	RECURRENTE	SI	834,68	4,52%	37,70	872,38	436,19	30
4	Abercrombie & Kent	5.008,07	2.504,03	2.504,03	RECURRENTE	SI	5.008,07	4,52%	226,20	5.234,27	2.617,13	30
SUBTOTAL:		32.030,75	16.015,38	16.015,38				32.030,75		1.446,75	33.477,50	16.738,75

PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO 10%

CONTRATOS ESTIMADOS 2014 32.030,75

INCREMENTO PROYECTADO NUEVOS CLIENTES 2014 3.203,08

MODALIDAD DE FACTURACIÓN 50% 1.601,54

ESTIMADO INGRESOS POR INCREMENTO 2013 3.070,00  
50% 1.535,00

Resumen  
 TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2014 32.754,13  
 CLIENTES 3.136,54  
 TOTAL 35.890,67



Cliente Tipo:  
Servicio:

Compañías sujetas al control de Superintendencia de Bancos y Seguros  
Auditoría Financiera

No.	EMPRESA	Contrato Estimado	2013	2014	Tipo de Cliente	Estimaciones 2014					Firma del Contrato/Revisión Preliminar	Días de Cobro/Crédito
			Firma del Contrato/Revisión Preliminar	Informe Final Contrato 2013		Contrato Renovado	Contrato Renovado	Inflación estimada	Incremento neto de honorarios	Contrato Estimado 2014	70%	
			70%	30%								
1	Coop. COPAD	7.825,10	5.477,57	2.347,53	RECURRENTE	SI	7.825,10	4,52%	353,44	8.178,54	5.724,98	30
2	Coop. Cotacollao	7.512,10	5.258,47	2.253,63	RECURRENTE	SI	7.512,10	4,52%	339,30	7.851,40	5.495,98	30
3	Coop. Jardín Azuayo	15.545,87	10.882,11	4.663,76	RECURRENTE	SI	15.545,87	4,52%	702,17	16.248,04	11.373,63	45
4	Coop. Alianza del Valle	8.868,45	6.207,91	2.660,53	RECURRENTE	SI	8.868,45	4,52%	400,57	9.269,02	6.488,31	30
5	Coop. Cámara de Com. De Ambato	9.285,79	6.500,05	2.785,74	RECURRENTE	SI	9.285,79	4,52%	419,42	9.705,20	6.793,64	30
6	Coop. 9 de Octubre	8.242,44	5.769,71	2.472,73	RECURRENTE	SI	8.242,44	4,52%	372,29	8.614,73	6.030,31	30
7	Coop. Padre Julian Lorente	9.285,79	6.500,05	2.785,74	RECURRENTE	SI	9.285,79	4,52%	419,42	9.705,20	6.793,64	30
8	Seguros Universal	5.112,40	3.578,68	1.533,72	RECURRENTE	SI	5.112,40	4,52%	230,91	5.343,31	3.740,32	30
9	Seguros Centro Seguros	7.369,16	5.158,41	2.210,75	RECURRENTE	SI	7.369,16	4,52%	332,85	7.702,01	5.391,40	30
10	Seguros La Unión	10.433,47	7.303,43	3.130,04	RECURRENTE	SI	10.433,47	4,52%	471,25	10.904,72	7.633,31	45
11	Seguros Sweaden	4.434,22	3.103,96	1.330,27	RECURRENTE	SI	4.434,22	4,52%	200,28	4.634,51	3.244,16	30
12	Seguros Constitución	7.459,93	5.221,95	2.237,98	RECURRENTE	SI	7.459,93	4,52%	336,95	7.796,88	5.457,81	30
13	Seguros Coopseguros	7.564,27	5.294,99	2.269,28	RECURRENTE	SI	7.564,27	4,52%	341,66	7.905,92	5.534,15	30
14	Unifinsa	8.211,14	5.747,80	2.463,34	RECURRENTE	SI	8.211,14	4,52%	370,88	8.582,02	6.007,41	30
	SUBTOTAL	117.150,14	82.005,10	35.145,04				117.150,14		5.291,37	122.441,51	

PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO 10%

CONTRATOS ESTIMADOS 2014 117.150,14

INCREMENTO PROYECTADO NUEVOS CLIENTES	11.715,01
MODALIDAD DE FACTURACIÓN	
70%	8.200,51
ESTIMADO INGRESOS POR INCREMENTO 2013	11.848,30
30%	3.554,49

Resumen	
TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2014	157.586,55
TOTAL INGRESOS ESTIMADOS NUEVOS CLIENTES	11.755,00
TOTAL	169.341,55

Cliente Tipo: ONG, Organismos Internacionales, Fundaciones  
 Servicio: Auditoría Financiera

No.	Organización/Fundación/Proyecto	Contrato Estimado	2013	2014	Tipo de Cliente	Estimaciones 2014					Facturación 2014	Días de Cobro/Crédito
			Firma del Contrato	Informe Final Contrato 2013		Renovación de Contratos	Contrato Renovado	Inflación estimada	Incremento neto de honorarios	Contrato Estimado	50%	
			50%	50%								
1	SAL Inst.	2.921,37	1.460,69	1.460,69	RECURRENTE	SI	2.921,37	4,52%	131,95	3.053,32	1.526,66	30
2	CESA Institucional	3.025,71	1.512,85	1.512,85	RECURRENTE	SI	3.025,71	4,52%	136,66	3.162,37	1.581,18	30
3	CESA Proy. Ayaloma	1.147,68	573,84	573,84	RECURRENTE	SI	1.147,68	4,52%	51,84	1.199,52	599,76	30
4	FEPP	3.130,04	1.565,02	1.565,02	RECURRENTE	SI	3.130,04	4,52%	141,38	3.271,42	1.635,71	30
5	Consortio Camaren	3.338,71	1.669,36	1.669,36	RECURRENTE	SI	3.338,71	4,52%	150,80	3.489,51	1.744,76	30
6	CESA Proy. 9 localidades de Punin	626,01	313,00	313,00	RECURRENTE	SI	626,01	4,52%	28,28	654,28	327,14	30
7	Intercooperation Ecuador	3.338,71	1.669,36	1.669,36	RECURRENTE	SI	3.338,71	4,52%	150,80	3.489,51	1.744,76	30
8	Educación sin fronteras	4.844,10	2.422,05	2.422,05	RECURRENTE	SI	4.844,10	4,52%	218,80	5.062,90	2.531,45	30
9	Family Care	1.878,02	939,01	939,01	RECURRENTE	SI	1.878,02	4,52%	84,83	1.962,85	981,43	30
10	ACJ Institucional	5.842,74	2.921,37	2.921,37	RECURRENTE	SI	5.842,74	4,52%	263,90	6.106,65	3.053,32	30
11	ACJ Proyecto EED 11-12	2.086,69	1.043,35	1.043,35	RECURRENTE	NO	-	4,52%	-	-	-	30
12	Diocesana de Guaranda	2.504,03	1.252,02	1.252,02	RECURRENTE	SI	2.504,03	4,52%	113,10	2.617,13	1.308,57	30
13	Sociedades Biblicas	2.295,36	1.147,68	1.147,68	RECURRENTE	SI	2.295,36	4,52%	103,68	2.399,04	1.199,52	30
14	FENACLE / SAL	939,01	469,51	469,51	RECURRENTE	SI	939,01	4,52%	42,41	981,43	490,71	30
15	CNC / SAL	678,18	339,09	339,09	RECURRENTE	SI	678,18	4,52%	30,63	708,81	354,40	30
16	FENOCIN Sob. Alimentaria/SAL	991,18	495,59	495,59	RECURRENTE	SI	991,18	4,52%	44,77	1.035,95	517,97	30
17	FENOCIN CLOC / SAL	1.617,19	808,59	808,59	RECURRENTE	SI	1.617,19	4,52%	73,04	1.690,23	845,12	30
18	ECUARUNARI / SAL	1.043,35	521,67	521,67	RECURRENTE	SI	1.043,35	4,52%	47,13	1.090,47	545,24	30
19	FENOCIN INST. A JUL-11 A JUN-12	4.192,17	2.096,08	2.096,08	RECURRENTE	SI	4.192,17	4,52%	189,35	4.381,52	2.190,76	30
20	Aler - Proyecto Internet	1.460,69	730,34	730,34	RECURRENTE	SI	1.460,69	4,52%	65,98	1.526,66	763,33	30
21	Fund. Swisscontact 2012 y 2013	4.464,28	2.232,14	2.232,14	RECURRENTE	NO	-	-	-	-	-	30
22	Fundacion Oilwatch 2011 Pro. BD	0,00	0,00	-	RECURRENTE	NO	-	-	-	-	-	30
23	CLAI	2.519,68	1.259,84	1.259,84	RECURRENTE	SI	2.519,68	4,52%	113,81	2.633,49	1.316,75	30
24	Fundación AVINA	5.346,11	2.673,06	2.673,06	RECURRENTE	SI	5.346,11	4,52%	241,47	5.587,58	2.793,79	30
SUBTOTAL:		60.231,02	30.115,51	30.115,51			53.680,05		2.424,59	56.104,64	28.052,32	

PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO 10%

CONTRATOS ESTIMADOS 2014	60.231,02
INCREMENTO PROYECTADO NUEVOS CLIENTES	6.023,10
MODALIDAD DE FACTURACIÓN	
50%	3.011,55
ESTIMADO INGRESOS POR INCREMENTO 2013	7.856,06
50%	3.928,03

Resumen	
TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2014	58.167,83
TOTAL INGRESOS ESTIMADOS NUEVOS CLIENTES	6.939,58
TOTAL	65.107,41

CONTRATOS 2014

Cliente Tipo: Sociedades Anónimas  
 Servicio: Asesoría Tributaria: Certificación de Gastos, Precios de Transferencia, Asesoría

No.	EMPRESA	Contrato Estimado	2014	Tipo de Cliente	Contrato Renovado	Inflación estimada	Incremento neto de honorarios	Contrato Estimado 2015	Días de Cobro/Crédito
			Facturacion						
			100%						
1	Havells Sylvania 2013	4.695,06	4.695,06	RECURRENTE	4.695,06	4,52%	212,06	4.907,13	30
2	Alespalma 2013	3.338,71	3.338,71	RECURRENTE	3.338,71	4,52%	150,80	3.489,51	30
TOTAL		8.033,77	8.033,77					8.396,64	

Resumen	
TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2014	8.033,77
TOTAL	8.033,77

Cliente Tipo: Laboratorios Chalver  
 Servicio: Fijación de precios de productos de consumo humano

No.	EMPRESA	Contrato Estimado	2014	Tipo de Cliente	Contrato Renovado	Inflación estimada	Incremento neto de honorarios	Contrato Estimado 2015	Días de Cobro/Crédito
			Facturacion						
			100%						
1	Lab. Chalver fijacion 2 productos	1.356,35	1.356,35	RECURRENTE	1.356,35	4,52%	61,26	1.417,61	30
2	Lab. Chalver fijación 4 productos	2.608,37	2.608,37	RECURRENTE	2.608,37	4,52%	117,81	2.726,18	30
3	Lab. Chalver fijación 3 productos	3.964,72	3.964,72	RECURRENTE	3.964,72	4,52%	179,08	4.143,80	30
4	Lab. Chalver fijación 2 productos	6.573,09	6.573,09	RECURRENTE	6.573,09	4,52%	296,89	6.869,98	30
5	Lab. Chalver fijación 19 productos	10.537,81	10.537,81	RECURRENTE	10.537,81	4,52%	475,97	11.013,77	30
SUBTOTAL		25.040,33	25.040,33					26.171,34	

Resumen	
TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2014	25.040,33
TOTAL	25.040,33

Cliente Tipo:  
Servicio:

ONG, Organismos Internacionales, Fundaciones  
Auditoría Financiera

No.	Organización/Fundación/Proyecto	Contrato Estimado	Tipo de Cliente	Estimaciones 2014					Facturación 2014	Días de Cobro/Crédito
				Renovación de Contratos	Contrato Renovado	Inflación estimada	Incremento neto de honorarios	Contrato Estimado	100%	
1	Asociación Juvenil Comuna Amazónica	521,67	RECURRENTE	SI	521,67	4,52%	23,56	545,24	545,24	30
2	Cesa-Proy. Cambios Climáticos	1.930,19	RECURRENTE	SI	1.930,19	4,52%	87,18	2.017,37	2.017,37	30
3	Diocesis de Latacunga	573,84	RECURRENTE	SI	573,84	4,52%	25,92	599,76	599,76	30
4	Fundación Kawsay	2.086,69	RECURRENTE	SI	2.086,69	4,52%	94,25	2.180,94	2.180,94	30
5	CESA Proy. Cambios climáticos	1.930,19	RECURRENTE	SI	1.930,19	4,52%	87,18	2.017,37	2.017,37	30
6	Accion Ecologica Proy. Petroleo	1.486,77	RECURRENTE	SI	1.486,77	4,52%	67,15	1.553,92	1.553,92	30
7	CEDHU Inst.	2.608,37	RECURRENTE	SI	2.608,37	4,52%	117,81	2.726,18	2.726,18	30
8	CICDA PROY. SIPAE	1.043,35	RECURRENTE	SI	1.043,35	4,52%	47,13	1.090,47	1.090,47	30
9	CEPESIU INST.	3.338,71	RECURRENTE	SI	3.338,71	4,52%	150,80	3.489,51	3.489,51	30
10	CEPESIU PROY.	5.030,42	RECURRENTE	SI	5.030,42	4,52%	227,21	5.257,64	5.257,64	30
11	Min. De Coordinación	3.776,50	RECURRENTE	SI	3.776,50	4,52%	170,57	3.947,07	3.947,07	30
12	Funhabit Proy. Plataforma Jul-11 a Feb-12	556,44	RECURRENTE	NO	-	4,52%	0,00	0,00	-	30
13	Corp. Fian Proy. Derecho a la alimenta	730,34	RECURRENTE	SI	730,34	4,52%	32,99	763,33	763,33	30
14	Vivariato Esmeraldas	626,01	RECURRENTE	SI	626,01	4,52%	28,28	654,28	654,28	30
15	Fund. MCCCH	2.842,30	RECURRENTE	SI	2.842,30	4,52%	128,38	2.970,68	2.970,68	30
16	CEDEIN Proy. B-ECU-1109-004 Oct-Dic-11	287,96	RECURRENTE	NO	-	4,52%	0,00	0,00	-	30
17	Funhabit Proy. K-ECU-1102-0001	1.252,02	RECURRENTE	SI	1.252,02	4,52%	56,55	1.308,57	1.308,57	30
18	Funhabit Proy. B-ECU-0908-0001 2011	834,68	RECURRENTE	NO	-	4,52%	0,00	0,00	-	30
19	Diocesana de Latacunga	573,84	RECURRENTE	SI	573,84	4,52%	25,92	599,76	599,76	30
20	Fun. MCCCH Proyecto comercio Justo	1.071,30	RECURRENTE	SI	1.071,30	4,52%	48,39	1.119,69	1.119,69	30
21	Suissaid	4.590,73	RECURRENTE	SI	4.590,73	4,52%	207,35	4.798,08	4.798,08	30
22	Suissaid Proyecto Derechos	2.608,37	RECURRENTE	SI	2.608,37	4,52%	117,81	2.726,18	2.726,18	30
23	Suissaid Proyecto Cotopaxi IV	1.982,36	RECURRENTE	SI	1.982,36	4,52%	89,54	2.071,90	2.071,90	30
24	Suissaid Proyecto Guangaje II	1.982,36	RECURRENTE	SI	1.982,36	4,52%	89,54	2.071,90	2.071,90	30
25	Suissaid Proyecto Tungurahua III	3.443,05	RECURRENTE	SI	3.443,05	4,52%	155,51	3.598,56	3.598,56	30
26	Suissaid Proyecto Chimborazo III	3.964,72	RECURRENTE	SI	3.964,72	4,52%	179,08	4.143,80	4.143,80	30
27	Suissaid Proyecto Bolivar III	2.712,70	RECURRENTE	SI	2.712,70	4,52%	122,53	2.835,23	2.835,23	30
<b>SUBTOTAL</b>		<b>54.385,87</b>					2.380,63	55.087,43	<b>55.087,43</b>	

Resumen

**TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2014**

55.087,43

**TOTAL**

**55.087,43**

**NUEVO SERVICIO:**

CURSOS, SEMINARIOS, TALLERES

**DESCRIPCIÓN:**

A partir de Enero del 2014, la firma lanzará su nuevo servicio permanente para clientes recurrentes y clientes no recurrentes, que se basa en 3 cursos mensuales. Los cursos se dictarán en las instalaciones de la oficina, por lo que no generará costo de hotel y/o locación. Dependiendo de la solicitud del cliente, se harán talleres "in company".

Cada curso durará de uno a dos días, dependiendo del tema.

**TEMAS QUE SE TRATARÁN:**

Cierre Fiscal de Estados Financieros bajo NIIF  
 Elaboración de Estado de Flujos de Efectivo métodos directo e indirecto (NIC 7)  
 Actualización de Normas Internacionales de Información Financiera vigentes  
 Consolidación de Estados Financieros (NIIF 10)  
 Medición del Valor Razonable (NIIF 13)  
 Precios de Transferencia (Guía de Elaboración del Anexo e Informe de Precios de transferencia)  
 Valuación de Empresas (Guía Práctica)  
 Cálculos actuariales de provisiones sociales (Guía práctica y elaboración de modelos)

**VALOR PROMEDIO DE CADA CURSO:** 1.500,00 \*

Con un máximo de 30 participantes, todos con laptop

TOTAL INGRESOS ANUALES 54.000,00

COSTO PROMEDIO ANUAL 4.160,45

TOTAL UTILIDAD ANUAL 49.839,55

**TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2014 797.494,00**

**PROYECCIÓN DE INGRESOS 2015**

Inflación estimada 2014 4,52%  
Crecimiento Promedio estimado 4,20%  
Inflación estimada 2015 4,71%



**Cliente Tipo:** Compañías sujetas al control de Superintendencia de Compañías  
**Servicio:** Auditoría Financiera

No.	EMPRESA	Contrato Estimado	2014	2015	Tipo de Cliente	Estimaciones 2015					Firma del Contrato/Revisión Preliminar	Días de Cobro/Crédito
			Firma del Contrato/Revisión Preliminar	Informe Final Contrato 2014		Renovación de Contratos	Contrato Renovado	Inflación estimada	Incremento neto de honorarios	Contrato Estimado 2015	70%	
			70%	30%								
1	Ambacar	5.048,89	3.534,22	1.514,67	RECURRENTE	SI	5.048,89	4,71%	237,62	5.286,51	3.700,56	30
2	Autosierra	4.350,98	3.045,69	1.305,30	RECURRENTE	SI	4.350,98	4,71%	204,78	4.555,76	3.189,03	30
3	Arboriente	5.343,31	3.740,32	1.602,99	RECURRENTE	SI	5.343,31	4,71%	251,48	5.594,79	3.916,36	30
4	Aletamarilla	2.612,92	1.829,04	783,88	RECURRENTE	SI	2.612,92	4,71%	122,98	2.735,89	1.915,13	30
5	Acsuin S. A.	3.489,51	2.442,66	1.046,85	RECURRENTE	SI	3.489,51	4,71%	164,23	3.653,74	2.557,62	30
6	Andolas	2.017,37	1.412,16	605,21	RECURRENTE	SI	2.017,37	4,71%	94,95	2.112,32	1.478,62	30
7	Activity Cía. Ltda.	2.726,18	1.908,33	817,85	RECURRENTE	SI	2.726,18	4,71%	128,31	2.854,49	1.998,14	30
8	Astra	4.438,22	3.106,76	1.331,47	RECURRENTE	SI	4.438,22	4,71%	208,88	4.647,10	3.252,97	30
9	Aliservis (Dominos Pizza)	3.434,99	2.404,49	1.030,50	RECURRENTE	SI	3.434,99	4,71%	161,67	3.596,65	2.517,66	30
10	Autolandia	5.234,27	3.663,99	1.570,28	RECURRENTE	SI	5.234,27	4,71%	246,35	5.480,61	3.836,43	30
11	Automotores Andina	10.686,63	7.480,64	3.205,99	RECURRENTE	SI	10.686,63	4,71%	502,96	11.189,59	7.832,71	45
12	Amatruck	872,38	610,66	261,71	RECURRENTE	SI	872,38	4,71%	41,06	913,44	639,41	30
13	Automekano C. Ltda.	5.288,79	3.702,15	1.586,64	RECURRENTE	SI	5.288,79	4,71%	248,91	5.537,70	3.876,39	30
14	Arcimego C. A.	2.071,90	1.450,33	621,57	RECURRENTE	SI	2.071,90	4,71%	97,51	2.169,41	1.518,59	30
15	Autoventas Way	4.470,94	3.129,66	1.341,28	RECURRENTE	SI	4.470,94	4,71%	210,42	4.681,36	3.276,95	30
16	Blenastor C. A.	4.350,98	3.045,69	1.305,30	RECURRENTE	SI	4.350,98	4,71%	204,78	4.555,76	3.189,03	30
17	Bureau Veritas	3.980,22	2.786,16	1.194,07	RECURRENTE	SI	3.980,22	4,71%	187,33	4.167,55	2.917,29	30
18	Cemeag	1.145,00	801,50	343,50	RECURRENTE	SI	1.145,00	4,71%	53,89	1.198,88	839,22	30
19	Calzacosta	2.976,99	2.083,89	893,10	RECURRENTE	SI	2.976,99	4,71%	140,11	3.117,10	2.181,97	30
20	Cofarve	4.907,13	3.434,99	1.472,14	RECURRENTE	SI	4.907,13	4,71%	230,95	5.138,08	3.596,65	30
21	Comercial Lotus S. A.	817,85	572,50	245,36	RECURRENTE	SI	817,85	4,71%	38,49	856,35	599,44	30
22	Cemexpo	3.489,51	2.442,66	1.046,85	RECURRENTE	SI	3.489,51	4,71%	164,23	3.653,74	2.557,62	30
23	CC Plastilópez	4.579,98	3.205,99	1.374,00	RECURRENTE	SI	4.579,98	4,71%	215,55	4.795,54	3.356,88	30
24	Crowe Horwath España	2.726,18	1.908,33	817,85	RECURRENTE	SI	2.726,18	4,71%	128,31	2.854,49	1.998,14	30
25	Comitec	2.257,28	1.580,09	677,18	RECURRENTE	SI	2.257,28	4,71%	106,24	2.363,52	1.654,46	30
26	Cauchosierra	2.159,14	1.511,39	647,74	RECURRENTE	SI	2.159,14	4,71%	101,62	2.260,75	1.582,53	30
27	Centralcar	3.086,04	2.160,23	925,81	RECURRENTE	SI	3.086,04	4,71%	145,24	3.231,28	2.261,90	30
28	Coile S. A.	3.151,47	2.206,03	945,44	RECURRENTE	SI	3.151,47	4,71%	148,32	3.299,79	2.309,85	30
29	Comer. Godoy Ruiz	2.715,28	1.900,69	814,58	RECURRENTE	SI	2.715,28	4,71%	127,79	2.843,07	1.990,15	30
30	Centrollanta	1.744,76	1.221,33	523,43	RECURRENTE	SI	1.744,76	4,71%	82,12	1.826,87	1.278,81	30

31	Constructora Andrade Gutierrez	6.651,88	4.656,32	1.995,56	RECURRENTE	SI	6.651,88	4,71%	313,07	6.964,95	4.875,46	30
32	Daymsa de los Andes	2.399,04	1.679,33	719,71	RECURRENTE	SI	2.399,04	4,71%	112,91	2.511,95	1.758,36	30
33	Dismarklub	6.324,74	4.427,32	1.897,42	RECURRENTE	SI	6.324,74	4,71%	297,67	6.622,41	4.635,69	30
34	Ecuamotor	3.325,94	2.328,16	997,78	RECURRENTE	SI	3.325,94	4,71%	156,53	3.482,47	2.437,73	30
35	Equinorte	3.325,94	2.328,16	997,78	RECURRENTE	SI	3.325,94	4,71%	156,53	3.482,47	2.437,73	30
36	Expoforestal S. A.	7.742,35	5.419,65	2.322,71	RECURRENTE	SI	7.742,35	4,71%	364,39	8.106,74	5.674,72	30
37	Expoforestal Industrial	12.976,62	9.083,63	3.892,99	RECURRENTE	SI	12.976,62	4,71%	610,74	13.587,36	9.511,15	45
38	Eucapacific S. A.	2.453,56	1.717,49	736,07	RECURRENTE	SI	2.453,56	4,71%	115,48	2.569,04	1.798,33	30
39	Erazo Constructores S. A.	3.598,56	2.518,99	1.079,57	RECURRENTE	SI	3.598,56	4,71%	169,36	3.767,92	2.637,55	30
40	Ferrostaal	3.707,61	2.595,32	1.112,28	RECURRENTE	SI	3.707,61	4,71%	174,50	3.882,10	2.717,47	30
41	Faiquito	2.944,28	2.060,99	883,28	RECURRENTE	SI	2.944,28	4,71%	138,57	3.082,85	2.157,99	30
42	Fibratex	5.125,22	3.587,65	1.537,57	RECURRENTE	SI	5.125,22	4,71%	241,21	5.366,44	3.756,50	30
43	Firnesia	3.480,79	2.436,55	1.044,24	RECURRENTE	SI	3.480,79	4,71%	163,82	3.644,61	2.551,23	30
44	Flexiplast	7.742,35	5.419,65	2.322,71	RECURRENTE	SI	7.742,35	4,71%	364,39	8.106,74	5.674,72	30
45	Fresh Fish	2.399,04	1.679,33	719,71	RECURRENTE	SI	2.399,04	4,71%	112,91	2.511,95	1.758,36	30
46	Fruterababa	2.289,99	1.602,99	687,00	RECURRENTE	SI	2.289,99	4,71%	107,78	2.397,77	1.678,44	30
47	Grunorsa	3.816,65	2.671,66	1.145,00	RECURRENTE	SI	3.816,65	4,71%	179,63	3.996,28	2.797,40	30
48	Geopaxi S. A.	5.888,55	4.121,99	1.766,57	RECURRENTE	SI	5.888,55	4,71%	277,14	6.165,69	4.315,98	30
49	Havells Sylvania N. V.	7.088,07	4.961,65	2.126,42	RECURRENTE	SI	7.088,07	4,71%	333,60	7.421,67	5.195,17	30
50	Hoteles Dann	2.518,99	1.763,29	755,70	RECURRENTE	SI	2.518,99	4,71%	118,55	2.637,55	1.846,28	30
51	Horticoop	3.925,70	2.747,99	1.177,71	RECURRENTE	SI	3.925,70	4,71%	184,76	4.110,46	2.877,32	30
52	HC GLOBAL	2.813,42	1.969,39	844,03	RECURRENTE	SI	2.813,42	4,71%	132,41	2.945,83	2.062,08	30
53	Hidrotech S. A.	1.635,71	1.145,00	490,71	RECURRENTE	SI	1.635,71	4,71%	76,98	1.712,69	1.198,88	30
54	Hilsea Investments Limited	7.742,35	5.419,65	2.322,71	NUEVO	SI	7.742,35	4,71%	364,39	8.106,74	5.674,72	30
55	Hyunmotor S. A.	4.121,99	2.885,39	1.236,60	RECURRENTE	SI	4.121,99	4,71%	194,00	4.315,98	3.021,19	30
56	Herpayal Construc.	2.289,99	1.602,99	687,00	RECURRENTE	SI	2.289,99	4,71%	107,78	2.397,77	1.678,44	30
57	Indulentes	3.096,94	2.167,86	929,08	RECURRENTE	SI	3.096,94	4,71%	145,76	3.242,70	2.269,89	30
58	Importadora kumho	4.034,75	2.824,32	1.210,42	RECURRENTE	SI	4.034,75	4,71%	189,89	4.224,64	2.957,25	30
59	ICCOSA	3.544,04	2.480,82	1.063,21	RECURRENTE	SI	3.544,04	4,71%	166,80	3.710,83	2.597,58	30
60	ILE C. A.	4.241,94	2.969,36	1.272,58	RECURRENTE	SI	4.241,94	4,71%	199,64	4.441,58	3.109,11	30
61	Inmobiliaria Piedra de Oro	817,85	572,50	245,36	RECURRENTE	SI	817,85	4,71%	38,49	856,35	599,44	30
62	Inteleq	4.361,89	3.053,32	1.308,57	RECURRENTE	SI	4.361,89	4,71%	205,29	4.567,18	3.197,03	30
63	Intermotors	1.417,61	992,33	425,28	RECURRENTE	SI	1.417,61	4,71%	66,72	1.484,33	1.039,03	30
64	Impossangyong	1.045,17	731,62	313,55	RECURRENTE	SI	1.045,17	4,71%	49,19	1.094,36	766,05	30
65	Inmobiliaria Simego C. Ltda.	2.797,06	1.957,94	839,12	RECURRENTE	SI	2.797,06	4,71%	131,64	2.928,70	2.050,09	30
66	Industrias Catedral	4.121,99	2.885,39	1.236,60	RECURRENTE	SI	4.121,99	4,71%	194,00	4.315,98	3.021,19	30
67	Llanta Sierra	2.344,52	1.641,16	703,35	RECURRENTE	SI	2.344,52	4,71%	110,34	2.454,86	1.718,40	30
68	Llantambato	2.617,13	1.831,99	785,14	RECURRENTE	SI	2.617,13	4,71%	123,17	2.740,31	1.918,22	30
69	Laboratorios Chalver	3.053,32	2.137,33	916,00	RECURRENTE	SI	3.053,32	4,71%	143,70	3.197,03	2.237,92	30
70	Manacripex	3.135,50	2.194,85	940,65	RECURRENTE	SI	3.135,50	4,71%	147,57	3.283,07	2.298,15	30
71	Madervas S. A.	3.216,89	2.251,83	965,07	RECURRENTE	SI	3.216,89	4,71%	151,40	3.368,29	2.357,81	30
72	Minera Terramining Resources S. A.	6.760,93	4.732,65	2.028,28	RECURRENTE	SI	6.760,93	4,71%	318,20	7.079,13	4.955,39	30

73	Molinos Miraflores	3.162,37	2.213,66	948,71	RECURRENTE	SI	3.162,37	4,71%	148,83	3.311,20	2.317,84	30
74	Operadora Floricola Operflor	4.907,13	3.434,99	1.472,14	RECURRENTE	SI	4.907,13	4,71%	230,95	5.138,08	3.596,65	30
75	Optica Los Andes	4.689,03	3.282,32	1.406,71	RECURRENTE	SI	4.689,03	4,71%	220,69	4.909,72	3.436,80	30
76	Portavalor S. A.	2.944,28	2.060,99	883,28	RECURRENTE	SI	2.944,28	4,71%	138,57	3.082,85	2.157,99	30
77	Plantec S. A.	2.726,18	1.908,33	817,85	RECURRENTE	SI	2.726,18	4,71%	128,31	2.854,49	1.998,14	30
78	Pesquera Ugavi	3.325,94	2.328,16	997,78	RECURRENTE	SI	3.325,94	4,71%	156,53	3.482,47	2.437,73	30
79	Plushotel	2.726,18	1.908,33	817,85	RECURRENTE	SI	2.726,18	4,71%	128,31	2.854,49	1.998,14	30
80	Produtecnica S. A.	3.816,65	2.671,66	1.145,00	RECURRENTE	SI	3.816,65	4,71%	179,63	3.996,28	2.797,40	30
81	Protecompu	2.175,49	1.522,84	652,65	RECURRENTE	SI	2.175,49	4,71%	102,39	2.277,88	1.594,52	30
82	Pisopak S. A.	3.162,37	2.213,66	948,71	RECURRENTE	SI	3.162,37	4,71%	148,83	3.311,20	2.317,84	30
83	Ratings	4.198,32	2.938,82	1.259,50	RECURRENTE	SI	4.198,32	4,71%	197,59	4.395,91	3.077,14	30
84	Reparcar	2.071,90	1.450,33	621,57	RECURRENTE	SI	2.071,90	4,71%	97,51	2.169,41	1.518,59	30
85	Representaciones Soria Chacon	2.180,94	1.526,66	654,28	RECURRENTE	SI	2.180,94	4,71%	102,64	2.283,59	1.598,51	30
86	Servimotor	2.289,99	1.602,99	687,00	RECURRENTE	SI	2.289,99	4,71%	107,78	2.397,77	1.678,44	30
87	Shell Fisch	3.151,47	2.206,03	945,44	RECURRENTE	SI	3.151,47	4,71%	148,32	3.299,79	2.309,85	30
88	Sierrashoes	3.325,94	2.328,16	997,78	RECURRENTE	SI	3.325,94	4,71%	156,53	3.482,47	2.437,73	30
89	Sunglass	2.289,99	1.602,99	687,00	RECURRENTE	SI	2.289,99	4,71%	107,78	2.397,77	1.678,44	30
90	Semayari	2.289,99	1.602,99	687,00	RECURRENTE	SI	2.289,99	4,71%	107,78	2.397,77	1.678,44	30
91	Terraerth Resouces	4.034,75	2.824,32	1.210,42	RECURRENTE	SI	4.034,75	4,71%	189,89	4.224,64	2.957,25	30
92	Texcomercial	2.180,94	1.526,66	654,28	RECURRENTE	SI	2.180,94	4,71%	102,64	2.283,59	1.598,51	30
93	Terrasol Corp	3.740,32	2.618,22	1.122,10	RECURRENTE	SI	3.740,32	4,71%	176,04	3.916,36	2.741,45	30
94	Teimsa	3.162,37	2.213,66	948,71	RECURRENTE	SI	3.162,37	4,71%	148,83	3.311,20	2.317,84	30
95	Textiles Santa Rosa	4.252,84	2.976,99	1.275,85	RECURRENTE	SI	4.252,84	4,71%	200,16	4.453,00	3.117,10	30
96	Uniocean	3.325,94	2.328,16	997,78	RECURRENTE	SI	3.325,94	4,71%	156,53	3.482,47	2.437,73	30
97	Vehysa	3.162,37	2.213,66	948,71	RECURRENTE	SI	3.162,37	4,71%	148,83	3.311,20	2.317,84	30
SUBTOTAL:		354.405,65	248.083,95	106.321,69			354.405,65		16.679,86	371.085,51	259.759,85	

PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO	10%
CONTRATOS ESTIMADOS 2015	354.405,65
INCREMENTO PROYECTADO NUEVOS CLIENTES	35.440,56
MODALIDAD DE FACTURACIÓN	
70%	24.808,40
ESTIMADO INGRESOS POR INCREMENTO 2014	33.908,98
30%	10.172,69
Resumen	
TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2015	366.081,55
TOTAL INGRESOS ESTIMADOS NUEVOS CLIENTES	34.981,09
TOTAL	401.062,64



Cliente Tipo: Sociedades Anónimas  
 Servicio: Asesoría Tributaria: Certificación de Gastos, Precios de Transferencia, Asesoría

			2014	2015								
No.	EMPRESA	Contrato Estimado	Firma del Contrato	Informe Final Contrato 2014	Tipo de Cliente	Estimaciones 2015					Facturación 2015	Días de Cobro/Crédito
			50%	50%		Renovación de Contratos	Contrato Renovado	Inflación estimada	Incremento neto de honorarios	Contrato Estimado	50%	
1	Equifax	5.561,41	2.780,70	2.780,70	RECURRENTE	SI	5.561,41	4,71%	261,74	5.823,15	2.911,58	30
2	Metrotek Cert. Gastos	21.809,45	10.904,72	10.904,72	RECURRENTE	SI	21.809,45	4,71%	1.026,45	22.835,89	11.417,95	45
3	Geopaxi Cert. De Gastos	872,38	436,19	436,19	RECURRENTE	SI	872,38	4,71%	41,06	913,44	456,72	30
4	Abercrombie & Kent	5.234,27	2.617,13	2.617,13	RECURRENTE	SI	5.234,27	4,71%	246,35	5.480,61	2.740,31	30
SUBTOTAL:		33.477,50	16.738,75	16.738,75				33.477,50	1.575,60	35.053,10	17.526,55	

PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO
 10%

CONTRATOS ESTIMADOS 2015
 33.477,50

INCREMENTO PROYECTADO NUEVOS CLIENTES 2015	3.347,75
MODALIDAD DE FACTURACIÓN 50%	1.673,88
ESTIMADO INGRESOS POR INCREMENTO 2014	3.070,00
50%	1.535,00

Resumen	
TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2014	34.265,30
CLIENTES	3.208,88
TOTAL	37.474,17

Cliente Tipo: Compañías sujetas al control de Superintendencia de Bancos y Seguros  
 Servicio: Auditoría Financiera

No.	EMPRESA	Contrato Estimado	2014	2015	Tipo de Cliente	Estimaciones 2015					Firma del Contrato/Revisión Preliminar	Días de Cobro/Crédito
			Firma del Contrato/Revisión Preliminar	Informe Final Contrato 2014		Contrato Renovado	Contrato Renovado	Inflación estimada	Incremento neto de honorarios	Contrato Estimado 2015	70%	
			70%	30%								
1	Coop. COPAD	8.178,54	5.724,98	2.453,56	RECURRENTE	SI	8.178,54	4,71%	384,92	8.563,46	5.994,42	30
2	Coop. Cotocollao	7.851,40	5.495,98	2.355,42	RECURRENTE	SI	7.851,40	4,71%	369,52	8.220,92	5.754,65	30
3	Coop. Jardín Azuayo	16.248,04	11.373,63	4.874,41	RECURRENTE	SI	16.248,04	4,71%	764,70	17.012,74	11.908,92	45
4	Coop. Alianza del Valle	9.269,02	6.488,31	2.780,70	RECURRENTE	SI	9.269,02	4,71%	436,24	9.705,26	6.793,68	30
5	Coop. Cámara de Com. De Ambato	9.705,20	6.793,64	2.911,56	RECURRENTE	SI	9.705,20	4,71%	456,77	10.161,97	7.113,38	30
6	Coop. 9 de Octubre	8.614,73	6.030,31	2.584,42	RECURRENTE	SI	8.614,73	4,71%	405,45	9.020,18	6.314,12	30
7	Coop. Padre Julian Lorente	9.705,20	6.793,64	2.911,56	RECURRENTE	SI	9.705,20	4,71%	456,77	10.161,97	7.113,38	30
8	Seguros Universal	5.343,31	3.740,32	1.602,99	RECURRENTE	SI	5.343,31	4,71%	251,48	5.594,79	3.916,36	30
9	Seguros Centro Seguros	7.702,01	5.391,40	2.310,60	RECURRENTE	SI	7.702,01	4,71%	362,49	8.064,50	5.645,15	30
10	Seguros La Unión	10.904,72	7.633,31	3.271,42	RECURRENTE	SI	10.904,72	4,71%	513,22	11.417,95	7.992,56	45
11	Seguros Sweden	4.634,51	3.244,16	1.390,35	RECURRENTE	SI	4.634,51	4,71%	218,12	4.852,63	3.396,84	30
12	Seguros Constitución	7.796,88	5.457,81	2.339,06	RECURRENTE	SI	7.796,88	4,71%	366,95	8.163,83	5.714,68	30
13	Seguros Coopseguros	7.905,92	5.534,15	2.371,78	RECURRENTE	SI	7.905,92	4,71%	372,09	8.278,01	5.794,61	30
14	Unifinsa	8.582,02	6.007,41	2.574,61	RECURRENTE	SI	8.582,02	4,71%	403,91	8.985,92	6.290,15	30
	SUBTOTAL	122.441,51	85.709,06	36.732,45				122.441,51		5.762,63	128.204,14	

PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO 10%

CONTRATOS ESTIMADOS 2015	122.441,51
INCREMENTO PROYECTADO NUEVOS CLIENTES	12.244,15
MODALIDAD DE FACTURACIÓN	
70%	8.570,91
ESTIMADO INGRESOS POR INCREMENTO 2014	11.715,01
30%	3.514,50

Resumen	
TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2015	164.936,59
TOTAL INGRESOS ESTIMADOS NUEVOS CLIENTES	12.085,41
TOTAL	177.022,00

Cliente Tipo: ONG, Organismos Internacionales, Fundaciones  
 Servicio: Auditoría Financiera

No.	Organización/Fundación/Proyecto	Contrato Estimado	2014	2015	Tipo de Cliente	Estimaciones 2015					Facturación 2015	Días de Cobro/Crédito
			Firma del Contrato	Informe Final Contrato 2014		Renovación de Contratos	Contrato Renovado	Inflación estimada	Incremento neto de honorarios	Contrato Estimado	50%	
			50%	50%								
1	SAL Inst.	3.053,32	1.526,66	1.526,66	RECURRENTE	SI	3.053,32	4,71%	143,70	3.197,03	1.598,51	30
2	CESA Institucional	3.162,37	1.581,18	1.581,18	RECURRENTE	SI	3.162,37	4,71%	148,83	3.311,20	1.655,60	30
3	CESA Proy. Ayaloma	1.199,52	599,76	599,76	RECURRENTE	SI	1.199,52	4,71%	56,45	1.255,97	627,99	30
4	FEPP	3.271,42	1.635,71	1.635,71	RECURRENTE	SI	3.271,42	4,71%	153,97	3.425,38	1.712,69	30
5	Consortio Camaren	3.489,51	1.744,76	1.744,76	RECURRENTE	SI	3.489,51	4,71%	164,23	3.653,74	1.826,87	30
6	CESA Proy. 9 localidades de Punin	654,28	327,14	327,14	RECURRENTE	SI	654,28	4,71%	30,79	685,08	342,54	30
7	Intercooperation Ecuador	3.489,51	1.744,76	1.744,76	RECURRENTE	SI	3.489,51	4,71%	164,23	3.653,74	1.826,87	30
8	Educación sin fronteras	5.062,90	2.531,45	2.531,45	RECURRENTE	SI	5.062,90	4,71%	238,28	5.301,18	2.650,59	30
9	Family Care	1.962,85	981,43	981,43	RECURRENTE	SI	1.962,85	4,71%	92,38	2.055,23	1.027,62	30
10	ACJ Institucional	6.106,65	3.053,32	3.053,32	RECURRENTE	SI	6.106,65	4,71%	287,41	6.394,05	3.197,03	30
11	Diocesana de Guaranda	2.617,13	1.308,57	1.308,57	RECURRENTE	SI	2.617,13	4,71%	123,17	2.740,31	1.370,15	30
12	Sociedades Bíblicas	2.399,04	1.199,52	1.199,52	RECURRENTE	SI	2.399,04	4,71%	112,91	2.511,95	1.255,97	30
13	FENACLE / SAL	981,43	490,71	490,71	RECURRENTE	SI	981,43	4,71%	46,19	1.027,62	513,81	30
14	CNC / SAL	708,81	354,40	354,40	RECURRENTE	SI	708,81	4,71%	33,36	742,17	371,08	30
15	FENOCIN Sob. Alimentaria/SAL	1.035,95	517,97	517,97	RECURRENTE	SI	1.035,95	4,71%	48,76	1.084,70	542,35	30
16	FENOCIN CLOC / SAL	1.690,23	845,12	845,12	RECURRENTE	SI	1.690,23	4,71%	79,55	1.769,78	884,89	30
17	ECUARUNARI / SAL	1.090,47	545,24	545,24	RECURRENTE	SI	1.090,47	4,71%	51,32	1.141,79	570,90	30
18	FENOCIN INST. A JUL-11 A JUN-12	4.381,52	2.190,76	2.190,76	RECURRENTE	SI	4.381,52	4,71%	206,21	4.587,73	2.293,87	30
19	Aler - Proyecto Internet	1.526,66	763,33	763,33	RECURRENTE	SI	1.526,66	4,71%	71,85	1.598,51	799,26	30
20	CLAI	2.633,49	1.316,75	1.316,75	RECURRENTE	SI	2.633,49	4,71%	123,94	2.757,43	1.378,72	30
21	Fundación AVINA	5.587,58	2.793,79	2.793,79	RECURRENTE	SI	5.587,58	4,71%	262,98	5.850,56	2.925,28	30
	SUBTOTAL:	56.104,64	28.052,32	28.052,32			56.104,64		2.640,53	58.745,17	29.372,58	

PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO

10%

CONTRATOS ESTIMADOS 2015	56.104,64
INCREMENTO PROYECTADO NUEVOS CLIENTES	5.610,46
MODALIDAD DE FACTURACIÓN	
50%	2.805,23
ESTIMADO INGRESOS POR INCREMENTO 2014	6.023,10
50%	3.011,55
Resumen	
TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2015	57.424,90
TOTAL INGRESOS ESTIMADOS NUEVOS CLIENTES	5.816,78
<b>TOTAL</b>	<b>63.241,69</b>

CONTRATOS 2015

Cliente Tipo: Sociedades Anónimas  
 Servicio: Asesoría Tributaria: Certificación de Gastos, Precios de Transferencia, Asesoría

No.	EMPRESA	Contrato Estimado	2015	Tipo de Cliente	Contrato Renovado	Inflación estimada	Incremento neto de honorarios	Contrato Estimado 2016	Días de Cobro/Crédito
			Facturación						
			100%						
1	Havells Sylvania 2014	4.907,13	4.907,13	RECURRENTE	4.907,13	4,71%	230,95	5.138,08	30
2	Alespalma 2014	3.489,51	3.489,51	RECURRENTE	3.489,51	4,71%	164,23	3.653,74	30
TOTAL		8.396,64	8.396,64					8.791,82	

Resumen	
TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2015	8.396,64
TOTAL	8.396,64

Cliente Tipo: Laboratorios Chalver  
 Servicio: Fijación de precios de productos de consumo humano

No.	EMPRESA	Contrato Estimado	2015	Tipo de Cliente	Contrato Renovado	Inflación estimada	Incremento neto de honorarios	Contrato Estimado 2016	Días de Cobro/Crédito
			Facturación						
			100%						
1	Lab. Chalver fijacion 2 productos	1.417,61	1.417,61	RECURRENTE	1.417,61	4,71%	66,72	1.484,33	30
2	Lab. Chalver fijacion 4 productos	2.726,18	2.726,18	RECURRENTE	2.726,18	4,71%	128,31	2.854,49	30
3	Lab. Chalver fijación 3 productos	4.143,80	4.143,80	RECURRENTE	4.143,80	4,71%	195,02	4.338,82	30
4	Lab. Chalver fijación 2 productos	6.869,98	6.869,98	RECURRENTE	6.869,98	4,71%	323,33	7.193,31	30
5	Lab. Chalver fijación 19 productos	11.013,77	11.013,77	RECURRENTE	11.013,77	4,71%	518,36	11.532,13	30
SUBTOTAL		26.171,34	26.171,34					27.403,07	

Resumen	
TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2015	26.171,34
TOTAL	26.171,34

Cliente Tipo: ONG, Organismos Internacionales, Fundaciones  
 Servicio: Auditoría Financiera

No.	Organización/Fundación/Proyecto	Contrato Estimado	Tipo de Cliente	Estimaciones 2015					Facturación 2015	Días de Cobro/Crédito
				Renovación de Contratos	Contrato Renovado	Inflación estimada	Incremento neto de honorarios	Contrato Estimado	100%	
1	Asociación Juvenil Comuna Amazónica	545,24	RECURRENTE	SI	545,24	4,71%	25,66	570,90	570,90	30
2	Cesa-Proy. Cambios Climáticos	2.017,37	RECURRENTE	SI	2.017,37	4,71%	94,95	2.112,32	2.112,32	30
3	Diócesis de Latacunga	599,76	RECURRENTE	SI	599,76	4,71%	28,23	627,99	627,99	30
4	Fundación Kawsay	2.180,94	RECURRENTE	SI	2.180,94	4,71%	102,64	2.283,59	2.283,59	30
5	CESA Proy. Cambios climáticos	2.017,37	RECURRENTE	SI	2.017,37	4,71%	94,95	2.112,32	2.112,32	30
6	Accion Ecologica Proy. Petroleo	1.553,92	RECURRENTE	SI	1.553,92	4,71%	73,13	1.627,06	1.627,06	30
7	CEDHU Inst.	2.726,18	RECURRENTE	SI	2.726,18	4,71%	128,31	2.854,49	2.854,49	30
8	CICDA PROJ. SIPAE	1.090,47	RECURRENTE	SI	1.090,47	4,71%	51,32	1.141,79	1.141,79	30
9	CEPESIU INST.	3.489,51	RECURRENTE	SI	3.489,51	4,71%	164,23	3.653,74	3.653,74	30
10	CEPESIU PROJ.	5.257,64	RECURRENTE	SI	5.257,64	4,71%	247,45	5.505,08	5.505,08	30
11	Mín. De Coordinación	3.947,07	RECURRENTE	SI	3.947,07	4,71%	185,77	4.132,84	4.132,84	30
12	Corp. Fian Proy. Derecho a la alimenta	763,33	RECURRENTE	SI	763,33	4,71%	35,93	799,26	799,26	30
13	Vivariato Esmeraldas	654,28	RECURRENTE	SI	654,28	4,71%	30,79	685,08	685,08	30
14	Fund. MCCH	2.970,68	RECURRENTE	SI	2.970,68	4,71%	139,81	3.110,49	3.110,49	30
15	Funhabit Proy. K-ECU-1102-0001	1.308,57	RECURRENTE	SI	1.308,57	4,71%	61,59	1.370,15	1.370,15	30
16	Diocesana de Latacunga	599,76	RECURRENTE	SI	599,76	4,71%	28,23	627,99	627,99	30
17	Fun. MCCh Proyecto comercio Justo	1.119,69	RECURRENTE	SI	1.119,69	4,71%	52,70	1.172,38	1.172,38	30
18	Suissaid	4.798,08	RECURRENTE	SI	4.798,08	4,71%	225,82	5.023,90	5.023,90	30
19	Suissaid Proyecto Derechos	2.726,18	RECURRENTE	SI	2.726,18	4,71%	128,31	2.854,49	2.854,49	30
20	Suissaid Proyecto Cotopaxi IV	2.071,90	RECURRENTE	SI	2.071,90	4,71%	97,51	2.169,41	2.169,41	30
21	Suissaid Proyecto Guangaje II	2.071,90	RECURRENTE	SI	2.071,90	4,71%	97,51	2.169,41	2.169,41	30
22	Suissaid Proyecto Tungurahua III	3.598,56	RECURRENTE	SI	3.598,56	4,71%	169,36	3.767,92	3.767,92	30
23	Suissaid Proyecto Chimborazo III	4.143,80	RECURRENTE	SI	4.143,80	4,71%	195,02	4.338,82	4.338,82	30
24	Suissaid Proyecto Bolivar III	2.835,23	RECURRENTE	SI	2.835,23	4,71%	133,44	2.968,67	2.968,67	30
<b>SUBTOTAL</b>		<b>55.087,43</b>					2.592,65	57.680,08	<b>57.680,08</b>	

#### Resumen

<b>TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2014</b>	57.680,08
<b>TOTAL</b>	<b>57.680,08</b>

#### SERVICIO:

CURSOS, SEMINARIOS, TALLERES

**VALOR PROMEDIO DE CADA CURSO:** 1.600,00 \*  
 Con un máximo de 30 participantes, todos con laptop

TOTAL INGRESOS ANUALES 57.600,00

COSTO PROMEDIO ANUAL 4.160,45

TOTAL UTILIDAD ANUAL 53.439,55

**TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2015 824.488,10**

**PROYECCIÓN DE INGRESOS 2016**

Inflación estimada 2015 4,71%  
Crecimiento Promedio estimado 4,20%  
Inflación estimada 2016 4,90%



**Cliente Tipo:** Compañías sujetas al control de Superintendencia de Compañías  
**Servicio:** Auditoría Financiera

No.	EMPRESA	Contrato Estimado	2015	2016	Tipo de Cliente	Estimaciones 2016					Firma del Contrato/Revisión Preliminar	Días de Cobro/Crédito
			Firma del Contrato/Revisión Preliminar	Informe Final Contrato 2016		Renovación de Contratos	Contrato Renovado	Inflación estimada	Incremento neto de honorarios	Contrato Estimado 2016	70%	
			70%	30%								
1	Ambacar	5.286,51	3.700,56	1.585,95	RECURRENTE	SI	5.286,51	4,90%	259,25	5.545,76	3.882,04	30
2	Autosierra	4.555,76	3.189,03	1.366,73	RECURRENTE	SI	4.555,76	4,90%	223,42	4.779,18	3.345,43	30
3	Arborient	5.594,79	3.916,36	1.678,44	RECURRENTE	SI	5.594,79	4,90%	274,37	5.869,17	4.108,42	30
4	Aletamarilla	2.735,89	1.915,13	820,77	RECURRENTE	SI	2.735,89	4,90%	134,17	2.870,06	2.009,05	30
5	Acuin S. A.	3.653,74	2.557,62	1.096,12	RECURRENTE	SI	3.653,74	4,90%	179,18	3.832,93	2.683,05	30
6	Andolas	2.112,32	1.478,62	633,70	RECURRENTE	SI	2.112,32	4,90%	103,59	2.215,91	1.551,14	30
7	Activity Cía. Ltda.	2.854,49	1.998,14	856,35	RECURRENTE	SI	2.854,49	4,90%	139,99	2.994,47	2.096,13	30
8	Astra	4.647,10	3.252,97	1.394,13	RECURRENTE	SI	4.647,10	4,90%	227,90	4.875,00	3.412,50	30
9	Aliservis (Dominos Pizza)	3.596,65	2.517,66	1.079,00	RECURRENTE	SI	3.596,65	4,90%	176,38	3.773,04	2.641,13	30
10	Autolandia	5.480,61	3.836,43	1.644,18	RECURRENTE	SI	5.480,61	4,90%	268,77	5.749,39	4.024,57	30
11	Automotores Andina	11.189,59	7.832,71	3.356,88	RECURRENTE	SI	11.189,59	4,90%	548,75	11.738,33	8.216,83	45
12	Amatruck	913,44	639,41	274,03	RECURRENTE	SI	913,44	4,90%	44,80	958,23	670,76	30
13	Automekano C. Ltda.	5.537,70	3.876,39	1.661,31	RECURRENTE	SI	5.537,70	4,90%	271,57	5.809,28	4.066,49	30
14	Arcimego C. A.	2.169,41	1.518,59	650,82	RECURRENTE	SI	2.169,41	4,90%	106,39	2.275,80	1.593,06	30
15	Autoventas Way	4.681,36	3.276,95	1.404,41	RECURRENTE	SI	4.681,36	4,90%	229,58	4.910,94	3.437,66	30
16	Blenastor C. A.	4.555,76	3.189,03	1.366,73	RECURRENTE	SI	4.555,76	4,90%	223,42	4.779,18	3.345,43	30
17	Bureau Veritas	4.167,55	2.917,29	1.250,27	RECURRENTE	SI	4.167,55	4,90%	204,38	4.371,93	3.060,35	30
18	Cemeag	1.198,88	839,22	359,67	RECURRENTE	SI	1.198,88	4,90%	58,79	1.257,68	880,38	30
19	Calzacosta	3.117,10	2.181,97	935,13	RECURRENTE	SI	3.117,10	4,90%	152,87	3.269,96	2.288,98	30
20	Cofarve	5.138,08	3.596,65	1.541,42	RECURRENTE	SI	5.138,08	4,90%	251,98	5.390,05	3.773,04	30
21	Comercial Lotus S. A.	856,35	599,44	256,90	RECURRENTE	SI	856,35	4,90%	42,00	898,34	628,84	30
22	Cemexpo	3.653,74	2.557,62	1.096,12	RECURRENTE	SI	3.653,74	4,90%	179,18	3.832,93	2.683,05	30
23	CC Plastilópez	4.795,54	3.356,88	1.438,66	RECURRENTE	SI	4.795,54	4,90%	235,18	5.030,71	3.521,50	30
24	Crowe Horwath España	2.854,49	1.998,14	856,35	RECURRENTE	SI	2.854,49	4,90%	139,99	2.994,47	2.096,13	30
25	Comitec	2.363,52	1.654,46	709,05	RECURRENTE	SI	2.363,52	4,90%	115,91	2.479,42	1.735,60	30
26	Cauchosierra	2.260,75	1.582,53	678,23	RECURRENTE	SI	2.260,75	4,90%	110,87	2.371,62	1.660,14	30
27	Centralcar	3.231,28	2.261,90	969,38	RECURRENTE	SI	3.231,28	4,90%	158,46	3.389,74	2.372,82	30
28	Coile S. A.	3.299,79	2.309,85	989,94	RECURRENTE	SI	3.299,79	4,90%	161,82	3.461,61	2.423,13	30
29	Comer. Godoy Ruiz	2.843,07	1.990,15	852,92	RECURRENTE	SI	2.843,07	4,90%	139,43	2.982,50	2.087,75	30
30	Centrollanta	1.826,87	1.278,81	548,06	RECURRENTE	SI	1.826,87	4,90%	89,59	1.916,46	1.341,52	30

31	Constructora Andrade Gutierrez	6.964,95	4.875,46	2.089,48	RECURRENTE	SI	6.964,95	4,90%	341,57	7.306,51	5.114,56	30
32	Daymsa de los Andes	2.511,95	1.758,36	753,58	RECURRENTE	SI	2.511,95	4,90%	123,19	2.635,14	1.844,60	30
33	Dismarklub	6.622,41	4.635,69	1.986,72	RECURRENTE	SI	6.622,41	4,90%	324,77	6.947,18	4.863,02	30
34	Ecuamotor	3.482,47	2.437,73	1.044,74	RECURRENTE	SI	3.482,47	4,90%	170,78	3.653,26	2.557,28	30
35	Equinorte	3.482,47	2.437,73	1.044,74	RECURRENTE	SI	3.482,47	4,90%	170,78	3.653,26	2.557,28	30
36	Expoforestal S.. A.	8.106,74	5.674,72	2.432,02	RECURRENTE	SI	8.106,74	4,90%	397,56	8.504,30	5.953,01	30
37	Expoforestal Industrial	13.587,36	9.511,15	4.076,21	RECURRENTE	SI	13.587,36	4,90%	666,34	14.253,69	9.977,58	45
38	Eucapacific S. A.	2.569,04	1.798,33	770,71	RECURRENTE	SI	2.569,04	4,90%	125,99	2.695,03	1.886,52	30
39	Erazo Constructores S. A.	3.767,92	2.637,55	1.130,38	RECURRENTE	SI	3.767,92	4,90%	184,78	3.952,70	2.766,89	30
40	Ferrostaal	3.882,10	2.717,47	1.164,63	RECURRENTE	SI	3.882,10	4,90%	190,38	4.072,48	2.850,74	30
41	Faiquito	3.082,85	2.157,99	924,85	RECURRENTE	SI	3.082,85	4,90%	151,19	3.234,03	2.263,82	30
42	Fibratex	5.366,44	3.756,50	1.609,93	RECURRENTE	SI	5.366,44	4,90%	263,17	5.629,61	3.940,73	30
43	Firmesa	3.644,61	2.551,23	1.093,38	RECURRENTE	SI	3.644,61	4,90%	178,73	3.823,34	2.676,34	30
44	Flexiplast	8.106,74	5.674,72	2.432,02	RECURRENTE	SI	8.106,74	4,90%	397,56	8.504,30	5.953,01	30
45	Fresh Fish	2.511,95	1.758,36	753,58	RECURRENTE	SI	2.511,95	4,90%	123,19	2.635,14	1.844,60	30
46	Fruterababa	2.397,77	1.678,44	719,33	RECURRENTE	SI	2.397,77	4,90%	117,59	2.515,36	1.760,75	30
47	Grunorsa 2012	3.996,28	2.797,40	1.198,88	RECURRENTE	SI	3.996,28	4,90%	195,98	4.192,26	2.934,58	30
48	Geopaxi S. A.	6.165,69	4.315,98	1.849,71	RECURRENTE	SI	6.165,69	4,90%	302,37	6.468,06	4.527,64	30
49	Havells Sylvania N. V.	7.421,67	5.195,17	2.226,50	RECURRENTE	SI	7.421,67	4,90%	363,96	7.785,63	5.449,94	30
50	Hoteles Dann	2.637,55	1.846,28	791,26	RECURRENTE	SI	2.637,55	4,90%	129,35	2.766,89	1.936,83	30
51	Horticoop	4.110,46	2.877,32	1.233,14	RECURRENTE	SI	4.110,46	4,90%	201,58	4.312,04	3.018,43	30
52	HC GLOBAL	2.945,83	2.062,08	883,75	RECURRENTE	SI	2.945,83	4,90%	144,47	3.090,30	2.163,21	30
53	Hidrotech S. A.	1.712,69	1.198,88	513,81	RECURRENTE	SI	1.712,69	4,90%	83,99	1.796,68	1.257,68	30
54	Hilsea Investments Limited	8.106,74	5.674,72	2.432,02	RECURRENTE	SI	8.106,74	4,90%	397,56	8.504,30	5.953,01	30
55	Hyunmotor S. A.	4.315,98	3.021,19	1.294,80	RECURRENTE	SI	4.315,98	4,90%	211,66	4.527,64	3.169,35	30
56	Herpayal Construc.	2.397,77	1.678,44	719,33	RECURRENTE	SI	2.397,77	4,90%	117,59	2.515,36	1.760,75	30
57	Indulentes	3.242,70	2.269,89	972,81	RECURRENTE	SI	3.242,70	4,90%	159,02	3.401,72	2.381,21	30
58	Importadora kumho	4.224,64	2.957,25	1.267,39	RECURRENTE	SI	4.224,64	4,90%	207,18	4.431,82	3.102,27	30
59	ICCOSA	3.710,83	2.597,58	1.113,25	RECURRENTE	SI	3.710,83	4,90%	181,98	3.892,82	2.724,97	30
60	ILE C. A.	4.441,58	3.109,11	1.332,47	RECURRENTE	SI	4.441,58	4,90%	217,82	4.659,40	3.261,58	30
61	Inmobiliaria Piedra de Oro	856,35	599,44	256,90	RECURRENTE	SI	856,35	4,90%	42,00	898,34	628,84	30
62	Inteleq	4.567,18	3.197,03	1.370,15	RECURRENTE	SI	4.567,18	4,90%	223,98	4.791,16	3.353,81	30
63	Intermotors	1.484,33	1.039,03	445,30	RECURRENTE	SI	1.484,33	4,90%	72,79	1.557,13	1.089,99	30
64	Impossangyong	1.094,36	766,05	328,31	RECURRENTE	SI	1.094,36	4,90%	53,67	1.148,03	803,62	30
65	Inmobiliaria Simego C. Ltda.	2.928,70	2.050,09	878,61	RECURRENTE	SI	2.928,70	4,90%	143,63	3.072,33	2.150,63	30
66	Industrias Catedral	4.315,98	3.021,19	1.294,80	RECURRENTE	SI	4.315,98	4,90%	211,66	4.527,64	3.169,35	30
67	Llanta Sierra	2.454,86	1.718,40	736,46	RECURRENTE	SI	2.454,86	4,90%	120,39	2.575,25	1.802,67	30
68	Llantambato	2.740,31	1.918,22	822,09	RECURRENTE	SI	2.740,31	4,90%	134,39	2.874,69	2.012,29	30
69	Laboratorios Chalver	3.197,03	2.237,92	959,11	RECURRENTE	SI	3.197,03	4,90%	156,78	3.353,81	2.347,67	30
70	Manacripex	3.283,07	2.298,15	984,92	RECURRENTE	SI	3.283,07	4,90%	161,00	3.444,08	2.410,85	30
71	Madervas S. A.	3.368,29	2.357,81	1.010,49	RECURRENTE	SI	3.368,29	4,90%	165,18	3.533,48	2.473,43	30
72	Minera Terramining Resources S. A.	7.079,13	4.955,39	2.123,74	RECURRENTE	SI	7.079,13	4,90%	347,17	7.426,29	5.198,41	30

73	Molinos Miraflores	3.311,20	2.317,84	993,36	RECURRENTE	SI	3.311,20	4,90%	162,38	3.473,59	2.431,51	30
74	Operadora Floricola Operflor	5.138,08	3.596,65	1.541,42	RECURRENTE	SI	5.138,08	4,90%	251,98	5.390,05	3.773,04	30
75	Optica Los Andes	4.909,72	3.436,80	1.472,92	RECURRENTE	SI	4.909,72	4,90%	240,78	5.150,49	3.605,35	30
76	Portavalor S. A. 2012	3.082,85	2.157,99	924,85	RECURRENTE	SI	3.082,85	4,90%	151,19	3.234,03	2.263,82	30
77	Plantec S. A.	2.854,49	1.998,14	856,35	RECURRENTE	SI	2.854,49	4,90%	139,99	2.994,47	2.096,13	30
78	Pesquera Ugavi	3.482,47	2.437,73	1.044,74	RECURRENTE	SI	3.482,47	4,90%	170,78	3.653,26	2.557,28	30
79	Plushotel	2.854,49	1.998,14	856,35	RECURRENTE	SI	2.854,49	4,90%	139,99	2.994,47	2.096,13	30
80	Produtecnica S. A.	3.996,28	2.797,40	1.198,88	RECURRENTE	SI	3.996,28	4,90%	195,98	4.192,26	2.934,58	30
81	Protecompu	2.277,88	1.594,52	683,36	RECURRENTE	SI	2.277,88	4,90%	111,71	2.389,59	1.672,71	30
82	Pisopak S. A.	3.311,20	2.317,84	993,36	RECURRENTE	SI	3.311,20	4,90%	162,38	3.473,59	2.431,51	30
83	Ratings	4.395,91	3.077,14	1.318,77	RECURRENTE	SI	4.395,91	4,90%	215,58	4.611,49	3.228,04	30
84	Reparcar	2.169,41	1.518,59	650,82	RECURRENTE	SI	2.169,41	4,90%	106,39	2.275,80	1.593,06	30
85	Representaciones Soria Chacon	2.283,59	1.598,51	685,08	RECURRENTE	SI	2.283,59	4,90%	111,99	2.395,58	1.676,90	30
86	Servimotor	2.397,77	1.678,44	719,33	RECURRENTE	SI	2.397,77	4,90%	117,59	2.515,36	1.760,75	30
87	Shell Fisch	3.299,79	2.309,85	989,94	RECURRENTE	SI	3.299,79	4,90%	161,82	3.461,61	2.423,13	30
88	Sierrashoes	3.482,47	2.437,73	1.044,74	RECURRENTE	SI	3.482,47	4,90%	170,78	3.653,26	2.557,28	30
89	Sunglass	2.397,77	1.678,44	719,33	RECURRENTE	SI	2.397,77	4,90%	117,59	2.515,36	1.760,75	30
90	Semayari	2.397,77	1.678,44	719,33	RECURRENTE	SI	2.397,77	4,90%	117,59	2.515,36	1.760,75	30
91	Terraerth Resouces	4.224,64	2.957,25	1.267,39	RECURRENTE	SI	4.224,64	4,90%	207,18	4.431,82	3.102,27	30
92	Texcomercial	2.283,59	1.598,51	685,08	RECURRENTE	SI	2.283,59	4,90%	111,99	2.395,58	1.676,90	30
93	Terrasol Corp	3.916,36	2.741,45	1.174,91	RECURRENTE	SI	3.916,36	4,90%	192,06	4.108,42	2.875,89	30
94	Teimsa	3.311,20	2.317,84	993,36	RECURRENTE	SI	3.311,20	4,90%	162,38	3.473,59	2.431,51	30
95	Textiles Santa Rosa	4.453,00	3.117,10	1.335,90	RECURRENTE	SI	4.453,00	4,90%	218,38	4.671,38	3.269,96	30
96	Uniocean	3.482,47	2.437,73	1.044,74	RECURRENTE	SI	3.482,47	4,90%	170,78	3.653,26	2.557,28	30
97	Vehysa	3.311,20	2.317,84	993,36	RECURRENTE	SI	3.311,20	4,90%	162,38	3.473,59	2.431,51	30
SUBTOTAL:		371.085,51	259.759,85	111.325,65				371.085,51		18.198,34	389.283,85	272.498,70

PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO 10%

CONTRATOS ESTIMADOS 2016 371.085,51

INCREMENTO PROYECTADO NUEVOS CLIENTES	37.108,55
MODALIDAD DE FACTURACIÓN	
70%	25.975,99
ESTIMADO INGRESOS POR INCREMENTO 2015	35.440,56
30%	10.632,17

Resumen	
TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2016	383.824,35
TOTAL INGRESOS ESTIMADOS NUEVOS CLIENTES	36.608,15
TOTAL	420.432,50



Cliente Tipo: Sociedades Anónimas  
 Servicio: Asesoría Tributaria: Certificación de Gastos, Precios de Transferencia, Asesoría

No.	EMPRESA	Contrato Estimado	2015	2016	Tipo de Cliente	Estimaciones 2016					Facturación 2016	
			Firma del Contrato	Informe Final Contrato 2015		Renovación de Contratos	Contrato Renovado	Inflación estimada	Incremento neto de honorarios	Contrato Estimado	50%	Días de Cobro/Crédito
			50%	50%								
1	Equifax	5.823,15	2.911,58	2.911,58	RECURRENTE	SI	5.823,15	4,90%	285,57	6.108,73	3.054,36	30
2	Metrotek Cert. Gastos	22.835,89	11.417,95	11.417,95	RECURRENTE	SI	22.835,89	4,90%	1.119,89	23.955,79	11.977,89	45
3	Geopaxi Cert. De Gastos	913,44	456,72	456,72	RECURRENTE	SI	913,44	4,90%	44,80	958,23	479,12	30
4	Abercrombie & Kent	5.480,61	2.740,31	2.740,31	RECURRENTE	SI	5.480,61	4,90%	268,77	5.749,39	2.874,69	30
SUBTOTAL:		35.053,10	17.526,55	17.526,55			35.053,10		1.719,03	36.772,13	18.386,07	

PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO
 10%

CONTRATOS ESTIMADOS 2016	35.053,10
INCREMENTO PROYECTADO NUEVOS CLIENTES 2016	3.505,31
MODALIDAD DE FACTURACIÓN 50%	1.752,65
ESTIMADO INGRESOS POR INCREMENTO 2015	3.347,75
50%	1.673,88

Resumen	
TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2016	35.912,61
CLIENTES	3.426,53
TOTAL	39.339,14

Cliente Tipo:  
Servicio:

Compañías sujetas al control de Superintendencia de Bancos y Seguros  
Auditoría Financiera

No.	EMPRESA	Contrato Estimado	2014	2015	Tipo de Cliente	Estimaciones 2016					Firma del Contrato/Revisión Preliminar	Días de Cobro/Crédito
			Firma del Contrato/Revisión Preliminar	Informe Final Contrato 2014		Contrato Renovado	Contrato Renovado	Inflación estimada	Incremento neto de honorarios	Contrato Estimado 2016	70%	
			70%	30%								
1	Coop. COPAD	8.563,46	5.994,42	2.569,04	RECURRENTE	SI	8.563,46	4,90%	419,96	8.983,42	6.288,39	30
2	Coop. Cotocollao	8.220,92	5.754,65	2.466,28	RECURRENTE	SI	8.220,92	4,90%	403,16	8.624,08	6.036,86	30
3	Coop. Jardín Azuayo	17.012,74	11.908,92	5.103,82	RECURRENTE	SI	17.012,74	4,90%	834,32	17.847,06	12.492,94	45
4	Coop. Alianza del Valle	9.705,26	6.793,68	2.911,58	RECURRENTE	SI	9.705,26	4,90%	475,95	10.181,21	7.126,85	30
5	Coop. Cámara de Com. De Ambato	10.161,97	7.113,38	3.048,59	RECURRENTE	SI	10.161,97	4,90%	498,35	10.660,32	7.462,23	30
6	Coop. 9 de Octubre	9.020,18	6.314,12	2.706,05	RECURRENTE	SI	9.020,18	4,90%	442,36	9.462,54	6.623,77	30
7	Coop. Padre Julian Lorente	10.161,97	7.113,38	3.048,59	RECURRENTE	SI	10.161,97	4,90%	498,35	10.660,32	7.462,23	30
8	Seguros Universal	5.594,79	3.916,36	1.678,44	RECURRENTE	SI	5.594,79	4,90%	274,37	5.869,17	4.108,42	30
9	Seguros Centro Seguros	8.064,50	5.645,15	2.419,35	RECURRENTE	SI	8.064,50	4,90%	395,49	8.459,99	5.921,99	30
10	Seguros La Unión	11.417,95	7.992,56	3.425,38	RECURRENTE	SI	11.417,95	4,90%	559,95	11.977,89	8.384,52	45
11	Seguros Sweaden	4.852,63	3.396,84	1.455,79	RECURRENTE	SI	4.852,63	4,90%	237,98	5.090,60	3.563,42	30
12	Seguros Constitución	8.163,83	5.714,68	2.449,15	RECURRENTE	SI	8.163,83	4,90%	400,36	8.564,19	5.994,94	30
13	Seguros Coopsegueros	8.278,01	5.794,61	2.483,40	RECURRENTE	SI	8.278,01	4,90%	405,96	8.683,97	6.078,78	30
14	Unifinsa	8.985,92	6.290,15	2.695,78	RECURRENTE	SI	8.985,92	4,90%	440,68	9.426,60	6.598,62	30
SUBTOTAL		128.204,14	89.742,89	38.461,24						6.287,24	134.491,37	

PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO

10%

CONTRATOS ESTIMADOS 2016

128.204,14

INCREMENTO PROYECTADO NUEVOS CLIENTES	12.820,41
MODALIDAD DE FACTURACIÓN	
70%	8.974,29
ESTIMADO INGRESOS POR INCREMENTO 2015	12.244,15
30%	3.673,25

Resumen

TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2016	172.952,61
TOTAL INGRESOS ESTIMADOS NUEVOS CLIENTES	12.647,53
TOTAL	185.600,15

Cliente Tipo: ONG, Organismos Internacionales, Fundaciones  
 Servicio: Auditoría Financiera

No.	Organización/Fundación/Proyecto	Contrato Estimado	2015	2016	Tipo de Cliente	Estimaciones 2016					Facturación 2016	
			Firma del Contrato	Informe Final Contrato 2015		Renovación de Contratos	Contrato Renovado	Inflación estimada	Incremento neto de honorarios	Contrato Estimado	50%	Días de Cobro/Crédito
			50%	50%								
1	SAL Inst.	3.197,03	1.598,51	1.598,51	RECURRENTE	SI	3.197,03	4,90%	156,78	3.353,81	1.676,90	30
2	CESA Institucional	3.311,20	1.655,60	1.655,60	RECURRENTE	SI	3.311,20	4,90%	162,38	3.473,59	1.736,79	30
3	CESA Proy. Ayalama	1.255,97	627,99	627,99	RECURRENTE	SI	1.255,97	4,90%	61,59	1.317,57	658,78	30
4	FEPP	3.425,38	1.712,69	1.712,69	RECURRENTE	SI	3.425,38	4,90%	167,98	3.593,37	1.796,68	30
5	Consortio Camaren	3.653,74	1.826,87	1.826,87	RECURRENTE	SI	3.653,74	4,90%	179,18	3.832,93	1.916,46	30
6	CESA Proy. 9 localidades de Punin	685,08	342,54	342,54	RECURRENTE	SI	685,08	4,90%	33,60	718,67	359,34	30
7	Intercooperation Ecuador	3.653,74	1.826,87	1.826,87	RECURRENTE	SI	3.653,74	4,90%	179,18	3.832,93	1.916,46	30
8	Educación sin fronteras	5.301,18	2.650,59	2.650,59	RECURRENTE	SI	5.301,18	4,90%	259,97	5.561,16	2.780,58	30
9	Family Care	2.055,23	1.027,62	1.027,62	RECURRENTE	SI	2.055,23	4,90%	100,79	2.156,02	1.078,01	30
10	ACJ Institucional	6.394,05	3.197,03	3.197,03	RECURRENTE	SI	6.394,05	4,90%	313,57	6.707,62	3.353,81	30
11	Diocesana de Guaranda	2.740,31	1.370,15	1.370,15	RECURRENTE	SI	2.740,31	4,90%	134,39	2.874,69	1.437,35	30
12	Sociedades Bíblicas	2.511,95	1.255,97	1.255,97	RECURRENTE	SI	2.511,95	4,90%	123,19	2.635,14	1.317,57	30
13	FENACLE / SAL	1.027,62	513,81	513,81	RECURRENTE	SI	1.027,62	4,90%	50,40	1.078,01	539,01	30
14	CNC / SAL	742,17	371,08	371,08	RECURRENTE	SI	742,17	4,90%	36,40	778,56	389,28	30
15	FENOCIN Sob. Alimentaria/SAL	1.084,70	542,35	542,35	RECURRENTE	SI	1.084,70	4,90%	53,19	1.137,90	568,95	30
16	FENOCIN CLOC / SAL	1.769,78	884,89	884,89	RECURRENTE	SI	1.769,78	4,90%	86,79	1.856,57	928,29	30
17	ECUARUNARI / SAL	1.141,79	570,90	570,90	RECURRENTE	SI	1.141,79	4,90%	55,99	1.197,79	598,89	30
18	FENOCIN INST. A JUL-11 A JUN-12	4.587,73	2.293,87	2.293,87	RECURRENTE	SI	4.587,73	4,90%	224,99	4.812,72	2.406,36	30
19	Aler - Proyecto Internet	1.598,51	799,26	799,26	RECURRENTE	SI	1.598,51	4,90%	78,39	1.676,90	838,45	30
20	CLAI	2.757,43	1.378,72	1.378,72	RECURRENTE	SI	2.757,43	4,90%	135,23	2.892,66	1.446,33	30
21	Fundación AVINA	5.850,56	2.925,28	2.925,28	RECURRENTE	SI	5.850,56	4,90%	286,92	6.137,47	3.068,74	30
SUBTOTAL:		58.745,17	29.372,58	29.372,58			58.745,17		2.880,91	61.626,08	30.813,04	

PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO 10%

CONTRATOS ESTIMADOS 2016	58.745,17
INCREMENTO PROYECTADO NUEVOS CLIENTES	5.874,52
MODALIDAD DE FACTURACIÓN	
50%	2.937,26
ESTIMADO INGRESOS POR INCREMENTO 2015	5.610,46
50%	2.805,23
Resumen	
TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2016	60.185,62
TOTAL INGRESOS ESTIMADOS NUEVOS CLIENTES	5.742,49
TOTAL	65.928,11

**CONTRATOS 2016**

Cliente Tipo:

Sociedades Anónimas

Servicio:

Asesoría Tributaria: Certificación de Gastos, Precios de Transferencia, Asesoría

No.	EMPRESA	Contrato Estimado	2016	Días de Cobro/Crédito
			Facturacion	
			100%	
1	Havells Sylvania 2015	5.138,08	5.138,08	30
2	Alespalma 2015	3.653,74	3.653,74	30
TOTAL		8.791,82	8.791,82	

## Resumen

TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2015 8.791,82

TOTAL 8.791,82

Cliente Tipo: Laboratorios Chalver

Servicio: Fijación de precios de productos de consumo humano

No.	EMPRESA	Contrato Estimado	2016	Días de Cobro/Crédito
			Facturacion	
			100%	
1	Lab. Chalver fijacion 2 productos	1.484,33	1.484,33	30
2	Lab. Chalver fijacion 4 productos	2.854,49	2.854,49	30
3	Lab. Chalver fijación 3 productos	4.338,82	4.338,82	30
4	Lab. Chalver fijación 2 productos	7.193,31	7.193,31	30
5	Lab. Chalver fijación 19 productos	11.532,13	11.532,13	30
SUBTOTAL		27.403,07	27.403,07	

## Resumen

TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2015 27.403,07

TOTAL 27.403,07

**Cliente Tipo:** ONG, Organismos Internacionales, Fundaciones  
**Servicio:** Auditoría Financiera

No.	Organización/Fundación/Proyecto	Contrato Estimado	Tipo de Cliente	Estimaciones 2016					Facturación 2016	Días de Cobro/Crédito
				Renovación de Contratos	Contrato Renovado	Inflación estimada	Incremento neto de honorarios	Contrato Estimado	100%	
1	Asociación Juvenil Comuna Amazónica	570,90	RECURRENTE	SI	570,90	4,90%	28,00	598,89	598,89	30
2	Cesa-Proy. Cambios Climáticos	2.112,32	RECURRENTE	SI	2.112,32	4,90%	103,59	2.215,91	2.215,91	30
3	Diocesis de Latacunga	627,99	RECURRENTE	SI	627,99	4,90%	30,80	658,78	658,78	30
4	Fundación Kawsay	2.283,59	RECURRENTE	SI	2.283,59	4,90%	111,99	2.395,58	2.395,58	30
5	CESA Proy. Cambios climáticos	2.112,32	RECURRENTE	SI	2.112,32	4,90%	103,59	2.215,91	2.215,91	30
6	Accion Ecologica Proy. Petroleo	1.627,06	RECURRENTE	SI	1.627,06	4,90%	79,79	1.706,85	1.706,85	30
7	CEDHU Inst.	2.854,49	RECURRENTE	SI	2.854,49	4,90%	139,99	2.994,47	2.994,47	30
8	CICDA PROY. SIPAE	1.141,79	RECURRENTE	SI	1.141,79	4,90%	55,99	1.197,79	1.197,79	30
9	CEPESIU INST.	3.653,74	RECURRENTE	SI	3.653,74	4,90%	179,18	3.832,93	3.832,93	30
10	CEPESIU PROY.	5.505,08	RECURRENTE	SI	5.505,08	4,90%	269,97	5.775,06	5.775,06	30
11	Min. De Coordinación	4.132,84	RECURRENTE	SI	4.132,84	4,90%	202,68	4.335,52	4.335,52	30
12	Corp. Fian Proy. Derecho a la alimenta	799,26	RECURRENTE	SI	799,26	4,90%	39,20	838,45	838,45	30
13	Vivariato Esmeraldas	685,08	RECURRENTE	SI	685,08	4,90%	33,60	718,67	718,67	30
14	Fund. MCCH	3.110,49	RECURRENTE	SI	3.110,49	4,90%	152,54	3.263,03	3.263,03	30
15	Funhabit Proy. K-ECU-1102-0001	1.370,15	RECURRENTE	SI	1.370,15	4,90%	67,19	1.437,35	1.437,35	30
16	Diocesana de Latacunga	627,99	RECURRENTE	SI	627,99	4,90%	30,80	658,78	658,78	30
17	Fun. MCCh Proyecto comercio Justo	1.172,38	RECURRENTE	SI	1.172,38	4,90%	57,49	1.229,88	1.229,88	30
18	Suissaid	5.023,90	RECURRENTE	SI	5.023,90	4,90%	246,38	5.270,27	5.270,27	30
19	Suissaid Proyecto Derechos	2.854,49	RECURRENTE	SI	2.854,49	4,90%	139,99	2.994,47	2.994,47	30
20	Suissaid Proyecto Cotopaxi IV	2.169,41	RECURRENTE	SI	2.169,41	4,90%	106,39	2.275,80	2.275,80	30
21	Suissaid Proyecto Guangaje II	2.169,41	RECURRENTE	SI	2.169,41	4,90%	106,39	2.275,80	2.275,80	30
22	Suissaid Proyecto Tungurahua III	3.767,92	RECURRENTE	SI	3.767,92	4,90%	184,78	3.952,70	3.952,70	30
23	Suissaid Proyecto Chimborazo III	4.338,82	RECURRENTE	SI	4.338,82	4,90%	212,78	4.551,60	4.551,60	30
24	Suissaid Proyecto Bolivar III	2.968,67	RECURRENTE	SI	2.968,67	4,90%	145,59	3.114,25	3.114,25	30
<b>SUBTOTAL</b>		<b>57.680,08</b>					2.828,68	60.508,76	<b>60.508,76</b>	

**Resumen**

<b>TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2016</b>	60.508,76
<b>TOTAL</b>	<b>60.508,76</b>

Cliente Tipo: ONG, Organismos Internacionales, Fundaciones  
Servicio: Auditoría Financiera

No.	Organización/Fundación/Proyecto	Contrato Estimado	Tipo de Cliente	Estimaciones 2016					Facturación 2016	Días de Cobro/Crédito
				Renovación de Contratos	Contrato Renovado	Inflación estimada	Incremento neto de honorarios	Contrato Estimado	100%	
1	Asociación Juvenil Comuna Amazónica	570,90	RECURRENTE	SI	570,90	4,90%	28,00	598,89	598,89	30
2	Cesa-Proy. Cambios Climáticos	2.112,32	RECURRENTE	SI	2.112,32	4,90%	103,59	2.215,91	2.215,91	30
3	Diócesis de Latacunga	627,99	RECURRENTE	SI	627,99	4,90%	30,80	658,78	658,78	30
4	Fundación Kawsay	2.283,59	RECURRENTE	SI	2.283,59	4,90%	111,99	2.395,58	2.395,58	30
5	CESA Proy. Cambios climáticos	2.112,32	RECURRENTE	SI	2.112,32	4,90%	103,59	2.215,91	2.215,91	30
6	Accion Ecologica Proy. Petroleo	1.627,06	RECURRENTE	SI	1.627,06	4,90%	79,79	1.706,85	1.706,85	30
7	CEDHU Inst.	2.854,49	RECURRENTE	SI	2.854,49	4,90%	139,99	2.994,47	2.994,47	30
8	CICDA PROY. SIPAE	1.141,79	RECURRENTE	SI	1.141,79	4,90%	55,99	1.197,79	1.197,79	30
9	CEPESIU INST.	3.653,74	RECURRENTE	SI	3.653,74	4,90%	179,18	3.832,93	3.832,93	30
10	CEPESIU PROY.	5.505,08	RECURRENTE	SI	5.505,08	4,90%	269,97	5.775,06	5.775,06	30
11	Min. De Coordinación	4.132,84	RECURRENTE	SI	4.132,84	4,90%	202,68	4.335,52	4.335,52	30
12	Corp. Fian Proy. Derecho a la alimenta	799,26	RECURRENTE	SI	799,26	4,90%	39,20	838,45	838,45	30
13	Vivariato Esmeraldas	685,08	RECURRENTE	SI	685,08	4,90%	33,60	718,67	718,67	30
14	Fund. MCCH	3.110,49	RECURRENTE	SI	3.110,49	4,90%	152,54	3.263,03	3.263,03	30
15	Funhabit Proy. K-ECU-1102-0001	1.370,15	RECURRENTE	SI	1.370,15	4,90%	67,19	1.437,35	1.437,35	30
16	Diocesana de Latacunga	627,99	RECURRENTE	SI	627,99	4,90%	30,80	658,78	658,78	30
17	Fun. MCCh Proyecto comercio Justo	1.172,38	RECURRENTE	SI	1.172,38	4,90%	57,49	1.229,88	1.229,88	30
18	Suissaid	5.023,90	RECURRENTE	SI	5.023,90	4,90%	246,38	5.270,27	5.270,27	30
19	Suissaid Proyecto Derechos	2.854,49	RECURRENTE	SI	2.854,49	4,90%	139,99	2.994,47	2.994,47	30
20	Suissaid Proyecto Cotopaxi IV	2.169,41	RECURRENTE	SI	2.169,41	4,90%	106,39	2.275,80	2.275,80	30
21	Suissaid Proyecto Guangaje II	2.169,41	RECURRENTE	SI	2.169,41	4,90%	106,39	2.275,80	2.275,80	30
22	Suissaid Proyecto Tungurahua III	3.767,92	RECURRENTE	SI	3.767,92	4,90%	184,78	3.952,70	3.952,70	30
23	Suissaid Proyecto Chimborazo III	4.338,82	RECURRENTE	SI	4.338,82	4,90%	212,78	4.551,60	4.551,60	30
24	Suissaid Proyecto Bolívar III	2.968,67	RECURRENTE	SI	2.968,67	4,90%	145,59	3.114,25	3.114,25	30
SUBTOTAL		57.680,08					2.828,68	60.508,76	60.508,76	

Resumen		
TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2016	60.508,76	
TOTAL	60.508,76	

SERVICIO:

CURSOS, SEMINARIOS, TALLERES

VALOR PROMEDIO DE CADA CURSO: 1.200,00 \*

Con un máximo de 30 participantes, todos con laptop

INFLACIÓN ANUAL ESTIMADA 4,90%

INCREMENTO INFLACIÓN

TOTAL INGRESO CADA CURSO 1.200,00

TOTAL INGRESOS ANUALES 43.200,00

COSTO PROMEDIO ANUAL 4.160,45

INCREMENTO INFLACIÓN -

TOTAL COSTO PROMEDIO ANUAL

TOTAL UTILIDAD ANUAL 39.039,55

TOTAL INGRESOS ESTIMADOS 2016 847.043,11